№ 12 (939) декабрь 2016 г.
Транспорт

12 (939)

Транспортная неделя в одном журнале

Транспорт

декабрь 2016 г.
Издается с 1998 г.

ЕЖЕНЕДЕЛЬНЫЙ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ПРАКТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ



Закон должен защищать инвестици

Программа грузовых авиаперевозок IATA-FIATA

Причины и следствия повышения тарифов на железнодорожные грузоперевозки

УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ!

ОТ ИМЕНИ ТРУДОВОГО КОЛЛЕКТИВА ГП «МАРИУПОЛЬСКИЙ МОРСКОЙ ТОРГОВЫЙ ПОРТ» И СЕБЯ ЛИЧНО СЕРДЕЧНО ПОЗДРАВЛЯЮ ВАС С НАСТУПАЮЩИМ НОВЫМ ГОДОМ И РОЖДЕСТВОМ ХРИСТОВЫМ!

ИСКРЕННЕ ЖЕЛАЮ ВАМ И ВАШИМ БЛИЗКИМ КРЕПКОГО ЗДОРОВЬЯ, МИРА И БЛАГОСОСТОЯНИЯ, БЛАГОПОЛУЧИЯ И БОЖЬЕЙ БЛАГОДАТИ! ПУСТЬ НОВЫЙ 2017 ГОД БУДЕТ ДЛЯ ВАС БОГАТЫМ НА ДОБРО, ЩЕДРЫМ НА УСПЕХИ И УДАЧУ. ЖЕЛАЮ, ЧТОБЫ ВАШ ТРУД ВСЕГДА БЫЛ ВОСТРЕБОВАН И ПОЛЕЗЕН, А УСПЕХИ – ВЕСОМЫМИ И УБЕДИТЕЛЬНЫМИ!

С НАИЛУЧШИМИ ПОЖЕЛАНИЯМИ,
ДИРЕКТОР МАРИУПОЛЬСКОГО ПОРТА
АЛЕКСАНДР ОЛЕЙНИК

МАРИУПОЛЬ - ПОРТ 1889

2017



Уважаемые коллеги и партнёры!

От имени коллектива «МСП Ника-Тера» и себя лично поздравляю Вас с наступающим Новым годом и Рождеством!

Провожая уходящий год, я благодарю Вас за сотрудничество. Надеюсь, что наши партнёрские отношения будут и в дальнейшем укрепляться, а общие успехи – расти!
Пусть наступающий год подарит Вам новые взлёты, успехи в бизнесе и благосостояние, а Рождество – наполнит Ваше сердце радостью и любовью!
Желаю, чтобы Вас окружали искренние и надёжные люди, благополучия, стабильности и неиссякаемой энергии в решении поставленных целей.



Адрес: ул. Айвазовского, 23, г. Николаев, 54052
Тел./факс +38(0512)67-08-60

С уважением, председатель общества
Александр Гайду



Транспортная неделя в одном журнале

Транспорт

ЕЖЕНЕДЕЛЬНЫЙ ЖУРНАЛ

СОДЕРЖАНИЕ

№ 12 (939) декабрь 2016 г.

Производственно-практический журнал "ТРАНСПОРТ" — специализированное еженедельное информационно-аналитическое издание для органов государственного управления и регулирования, отраслевых объединений и операторов национального транспортного рынка.

Учредитель и издатель:
Издательская организация АО "ПЛАСКЕ"
Распространяется только по предварительной подписке.
Главный редактор:
Виктория Хрусталева, *red@transport-journal.com*
Редакторы отделов:
Татьяна Корнилова, Инна Рослик, Тамара Курыленко, Ольга Зинченко
info@transport-journal.com
Корректор: Алла Винярская
Отдел подписки и рекламы:
Сергей Бохан, *subscribe@transport-journal.com*
Татьяна Ятел, *reklama@transport-journal.com*
Свидетельство о госрегистрации СМИ:
КВ № 16196-4668 ПР, 02.02.2010 г.
Адрес редакции:
г. Киев, ул. Б.Гмыри, 1Б/6, оф.167.
Тел.: (044) 503-63-73.
Заказ № 10847.
Тираж 1000 экз.
Адрес типографии: ООО "Интерконтиненталь-Украина" (PrintStore Group)
01021, Киев, ул. Институтская 16, оф. 1/15
тел.: (044) 360 00 85; www.printstore.com.ua; info@printstore.com.ua
Свидетельство о госрегистрации: А00 № 615442, 28.02.2001 г.

"ТРАНСПОРТ" — виробничо-практичний журнал, щотижневий, видається з серпня 1998 р.
Засновник та видавець: Видавнича організація АТ "ПЛАСКЕ".
Свідоцтво про державну реєстрацію ЗМІ: КВ № 16196-4668 ПР, 02.02.2010 г.
Адреса редакції: м. Київ, вул. Б.Гмирі, 1Б/6, оф.167.
Тел./факс.: +38 (044) 503-63-73.
Замовлення: № 10843. Наклад 1000 примірників
Адреса друкарні: ТОВ "Інтерконтиненталь-Україна" (PrintStore Group)
01021, Київ, вул. Інститутська 16, оф. 1/15
тел.: (044) 360 00 85; www.printstore.com.ua; info@printstore.com.ua
Свідоцтво про реєстрацію: А00 № 615442, 28.02.2001 р.
Головний редактор: В. Хрустальова.

Центральный офис:
г. Одесса, ул. Акад. Заболотного, 12
Тел.: (048) 73-85-385, (048) 72-88-288

Следующий номер журнала "Транспорт" выйдет 11 января 2017 г.

Закон должен защищать инвестиции

24 ноября т.г. в Одессе в гостинице "Черное море" проходила вторая Международная конференция "Зерновые терминалы: новые перспективы, оборудование, технологии". Организатор — издательство "Порты Украины" и аналитический центр BlackSeaTrans. Второй год подряд подобное мероприятие собирает под одной крышей ведущих менеджеров зерновых компаний, операторов морских терминалов, руководителей администраций и директоров государственных и частных портов, представителей АМПУ, Департамента морского и речного транспорта, Одесского облсовета, фирм-производителей оборудования для элеваторов, "Укрзализныци".



Согласно статистике в последние годы производство зерна в Украине и соответственно объем экспорта демонстрируют тенденцию роста. Зерновой потенциал страны оценивается на уровне 80—100 млн т в год. Если в 2014—2015 маркетинговом году на экспорт было отправлено 36 млн т, в 2015—2016 гг. — 39 млн т, то в наступившем сезоне — 40 млн т. А по прогнозам маркетологов, в ближайшие пять лет экспорт должен увеличиться до 50—60 млн т.

Такой рост экспорта стимулирует инвесторов вкладывать средства в строительство зерновых терминалов в морских и речных портах. По словам замдиректора Департамента морского и речного транспорта Алексея Геращенко, анализ грузопотоков отечественных портов показывает, что почти треть их грузооборота составляют хлебные грузы. "За 10 месяцев т.г. объем перевалки зерновых составил 21,5% (на 5,5% больше, чем в 2015 г.). Лидерами в перевалке зерна являются порты Николаевский, Одесский, "Южный", "Черноморск". Однако существующие мощности портов позволяют перерабатывать ежегодно до 45 млн т плюс до 10 млн т по прямому варианту…", — отметил представитель Департамента.

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПЛОЩАДКИ — ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТОРОВ

В то же время, как утверждает А. Геращенко, при имеющейся динамике роста производства зерна через два—три года существующих мощностей может не хватить. А это означает, что нужно создавать новые морские терминалы, развивать железнодорожную и автомобильную инфраструктуру, водные пути, обновлять подвижной состав, т.е. совершенствовать логистику. Причем, по словам замдиректора Департамента, в плане на ближайшие два года предусматривается увеличение зерновых мощностей в портах за счет инвесторов: "Это свидетельствует о большой заинтересованности инвестора развивать этот бизнес. При успешной реализации проектов к 2020 г. в портах будет дополнительно построено 34 новых объекта, а мощности по перевалке зерна достигнут 98 млн т".



То, что у потенциальных инвесторов есть заинтересованность в развитии портовых зерновых терминалов, ни у кого не вызывает сомнения. В то же время, как показала практика, при существующем законодательстве реализовать свои намерения инвестору крайне сложно, чтобы не сказать — почти нереально.

Выход из создавшейся ситуации предложил в своем выступлении председатель наблюдательного совета компании "Укрстрой" Василий Капацына, в прошлом начальник Николаевского порта. Он рассказал о ноу-хау, благодаря которому удалось привлечь инвесторов и развить зерновые мощности в Николаевском порту.

— В свое время мы проанализировали ситуацию в стране и поняли, что ни один иностранный или отечественный инвестор не придет в наши порты, если ему придется иметь дело с нашими чиновниками, правоохранительной системой. И тогда, не изобретая собственный велосипед, мы, воспользовавшись опытом стран с подобными системами, пошли по пути создания инвестиционных площадок. Такие площадки на территории государственного порта делают его привлекательным для инвесторов, поскольку удешевляют проект. Благодаря этому в Николаевском порту были реализованы масштабные проекты — производственный комплекс по переработке масличных культур американской агропромышленной группы BUNGE и комплекс по перегрузке зерна и масличных культур китайской корпорации COFCO Agri, — сообщил В. Капацына.

Что же такое инвестиционная площадка? Специалистам отрасли известно, что в портах всегда есть неиспользуемые территории. Вот на таком свободном от госимущества участке земли создаются инвестиционные площадки для дальнейшего использования бизнесом, который заставит работать их на экономику страны. В то же время представитель "Укрстроя" подчеркнул, что согласно законодательству невозможно создать инвестиционную площадку, не будучи пользователем земли.

— Чтобы передать земельный участок инвестору, необходимо было изъять его из государственной собственности. В Николаевском порту наработана подобная практика. Это непростая процедура, поскольку порты находятся на землях местных или областных органов власти. Однако она предусмотрена украинским законодательством. Несколько лет назад бросовую территорию (балка, по которой протекали канализационные стоки) вблизи действующих причалов было решено передать инвестору. Но предварительно был проложен коллектор, построены подпорные стенки. Порт вложил серьезные средства, разработал проектную документацию, прошел все необходимые процедуры согласования и получил разрешение на строительство. И только после этого предложили территорию инвестору — компании BUNGE. Строительством терминала "под ключ" занимается инжиниринговая консалтинговая компания "Укрстрой", — сказал представитель этой компании.

Вторая инвестиционная площадка, по словам В. Капацыны, была создана на месте бывшей свалки. Для реализации на этой площадке зернового тер-



минала китайской компании COFCO Agri "Укрстрой" извлек до 3 тыс. т железобетона, подготовил территорию для установки 16 силосов. Как и при создании первой инвестиционной площадки, был разработан проект, который прошел все этапы согласования. Руководство китайской компании провело необходимый аудит и после этого приняло решение о строительстве зернового терминала.

Кроме процедуры исключения земельного участка из государственной собственности для передачи его инвестору, по мнению представителя консалтинговой компании, существует еще один путь использования земли в интересах инвестора: "Закон о градостроительстве позволяет использовать земли государственной и коммунальной собственности на условиях серветута для строительства инженерно-транспортной инфраструктуры. В Николаевском порту мы активно используем эту практику: построили несколько км железнодорожных путей, реконструировали автомобильные дороги и т.д.".

Создание инвестиционных площадок возможно и за счет передачи земли в аренду. Законодательство позволяет улучшение (поліпшення), т.е. реконструкцию государственного имущества. По такой схеме, по словам В. Капацыны, компания BUNGE взяла в аренду и реконструировала один из старых складов в Николаевском порту. Инвестиции составили около $5 млн. Теперь это современный склад для отгрузки на суда шрота. "Таким образом, недвижимость остается государственной, а оборудование — собственность инвестора. Однако в случае приватизации порта согласно Закону о портах инвестор имеет преимущественное право выкупа этого объекта", — отметил В. Капацына.



ЧТО ОТПУГИВАЕТ ИНВЕСТОРА В УКРАИНЕ

Как справедливо отмечают специалисты отрасли, сегодняшнее законодательство не создает инвестиционной привлекательности нашей стране. Особенно остро стоят перед инвестором две проблемы: доступ к причалам и портовые сборы. Но пока ни один из этих вопросов не решен. "Согласно Закону о портах предусмотрена процедура возврата инвестору средств, вложенных в портовую инфраструктуру. К примеру, инвестору, выполнившему дноуглубительные работы, должны без всяких согласований в порядке компенсации вернуть вложенные средства за счет портовых сборов. К сожалению, это положение не действует, поскольку КМУ не утвердил механизм компенсации", — отметил В. Капацына.

В продолжение разговора о компенсации инвестиций зампредседателя АМПУ Вячеслав Вороной подчеркнул, что эта проблема состоит из двух частей: компенсация инвестиций в стратегическое имущество и выкуп подводных гидротехнических сооружений.

— Камнем преткновения в процедуре компенсации инвестиций является договор об инвестировании. Проблема состоит в том, что законодательством он не предусмотрен. Мы инициировали внесение изменений и разработали проект постановления КМУ. Был предложен порядок заключения инвестиционного договора, на основании которого можно получить деньги под конкретное строительство, а потом затраченные средства компенсировать инвестору. К сожалению, Минюст, Минэкономики и др. министерства были против и настаивали на том, что речь может идти только о компенсации инвестиций, вложенных на основании договоров аренды, совместной деятельности и концессии. Хотя мы доказывали, что договор аренды и так предусматривает порядок компенсации инвестиций, а концессия пока не действует, поскольку нет законодательной базы. Ранее практиковалась система авансирования, т.е. инвестор мог внести авансом средства на портовые сборы. И на эти деньги порты могли строить стратегические объекты или реконструировать их. Однако в этом случае инвестиции не были "привязаны" к определенному объекту. А для инвестора важно, чтобы его деньги пошли конкретно на реализацию его проекта. Этого можно добиться только за счет инвестиционного договора, — считает зампредседателя АМПУ.



Говоря о привлечении инвестиций, выступающий отметил, что изъятие земли из государственной собственности — очень актуальная тема. В. Вороной подтвердил тезис В. Капацыны о том, что в портах еще очень много неиспользуемых земельных участков. "Однако, если это просто голая земля, то возникает большая проблема для инвестора, который хочет реализовать на ней свой проект. Поэтому нужен механизм, о котором говорил Василий Николаевич, т.е. инвестиционная площадка", — отметил он.

Одной из серьезных проблем, по мнению первого замначальника администрации Одесского порта Руслана Сахаутдинова, является отсутствие в законодательстве гарантии сохранности средств, вложенных инвестором в развитие портовой инфраструктуры.

Но еще больше пугает инвесторов неопределенность государства в отношении дальнейшей судьбы частных инвестиций.

— Три года подряд инвесторам обещали внедрение концессии, потом опять вернулись к приватизации, а сейчас уже речь идет о корпоратизации. Отсутствие четкой законодательной базы заставляет инвесторов задуматься: а стоит ли вкладывать свои средства в отечественную морскую отрасль? Сегодняшний механизм правоотношений государства и инвестора — аренда — не дает гарантии инвесторам. Не случайно ведущие менеджеры юридических и стивидорных компаний выступали со своими предложениями по совершенствованию правоотношений частного бизнеса и государства. Но, к сожалению, к ним не прислушиваются… И те терминалы, которые сегодня построены в Одесском порту за счет инвесторов, появились не благодаря отношению государства к частному бизнесу, а вопреки. Инвесторы развивают инфраструктуру нашего порта в условиях, когда в стране отсутствуют гарантии защиты и возврата инвестиций. Банкиры, финансирующие инфраструктурные проекты, не могут прогнозировать риски на долгосрочную перспективу. В результате снижается уровень капитализации вложенных инвестиций.., — отметил представитель руководства администрации порта.

Одним из серьезных препятствий в реализации инвестиционных проектов, по мнению Р. Сахаутдинова, является зарегулированность всей деятельности госпредприятий. Все процедуры, начиная от утверждения финансового плана предприятия и заканчивая инвестиционным проектом, необходимо согласовывать с несколькими министерствами. При этом, каждая стадия реализации проекта тоже не обходится без целого ряда согласований. Многоступенчатость согласований создает определенный риск предъявления государством претензий к пакету документов на любом этапе. Поэтому морская общественность, частный бизнес должны консолидировать свои усилия, чтобы добиться упрощения и совершенствования нормативной базы.

"УКРЗАЛИЗНЫЦЯ": ТРУДНОСТИ СЕЗОНА 2016—2017 ГГ.

Говоря о проблемах наступившего маркетингового года, Р. Сахаутдинов отметил, что зерновые терминалы Одесского порта испытывают определенные трудности с выполнением своих обязательств перед клиентами из-за нарушений "Укрзализныцей" договоров о поставке зерна в согласованных объемах и в определенное время.

— Стивидорные компании построили зерноперегрузочные мощности, вложили средства в логистику работы припортовых станций, но "Укрзализныця" из-за существующих в ведомстве проблем не обеспечивает их необходимыми объемами груза. Те вагоны, которые мы планируем совместно с железной дорогой, не подают в порт по согласованному времени. В результате неравномерного захода подвижного состава портовые мощности простаивают, а перед портом происходит скопление поездов. Железнодорожники ссылаются на нехватку топлива, зерновозов, запасных частей и т.д. Мы об этих проблемах знаем. Но, с другой стороны, эти факторы влияют на выполнение частными компаниями заключенных контрактов и соответственно на окупаемость инвестиций. В то же время в прошлом году порт перегружал не намного меньший объем зерна, но подобных проблем не было. Конечно, определенную роль сыграл тот факт, что часть зерновых была переориентирована с автодорог на железную дорогу. Тем не менее, раньше даже в пиковые нагрузки железной дороги мы не сталкивались с такими проблемами, — сообщил Р. Сахаутдинов.



Выход из этой ситуации представитель администрации Одесского порта видит в предложенном на совещании в АМПУ внесении изменений в нормативные акты, касающиеся финансовой ответственности железной дороги за невыполнение договорных обязательств, как за своевременность доставки груза, так и за его объемы. Кроме того, необходимо разработать четкие правила для частных компаний, вкладывающих средства в покупку и строительство собственного подвижного состава.

Советник директора регионального филиала "Одесская железная дорога" ПАО "Укрзализныця" Илья Левицкий, обрисовывая ситуацию с подачей зерна на фронты выгрузки, открыто заявил о существующем дисбалансе между тем, что могут выгрузить зерновые терминалы Одесского порта и МТП "Черноморск", и тем, что может подать дорога. По словам советника, эти порты не обеспечиваются подвижным составом почти на 40% Поэтому, как считает советник ведомства, "порты и инвесторы должны не только вкладывать инвестиции в развитие зерновых мощностей, но и развивать железнодорожную инфраструктуру, парк приема подвижного состава".

Что касается дефицита зерновозов, то И. Левицкий сообщил, что дополнительно к ныне существующим 12 тыс. в будущем году планируется переоборудовать 1100 минераловозов, плюс приобрести 400—500 новых вагонов. Если учитывать зерновозы, привлеченные из Прибалтики, Молдовы и Беларуси, то в распоряжении "Укрзализныци" таких вагонов 14 тыс. Однако с учетом того, что в портах строятся новые мощности, этого недостаточно: необходимо 18—19 тыс. вагонов. Пока что руководство железной



дороги видит один путь выхода из этой ситуации — сократить время оборота зерновозов до 8 суток. Хотя сама же железная дорога нарушает установленный срок.

В отношении участия частных компаний в создании парка зерновозов, И. Левицкий сказал, что в свое время инвесторы реанимировали 3,5 тыс. зерновозов. Однако ожидаемого эффекта не было, поскольку операторы, восстановившие зерновозы, передавали их в собственность другим компаниям. "К тому же, тариф собственных вагонов на 30% дешевле тарифа "Укрзализныци". Возможно, в будущем приватный подвижной состав будет востребован", — отметил И. Левицкий



Решением проблемы, озвученной представителем администрации Одесского порта и операторами зерновых терминалов, по мнению И. Левицкого, могут стать совместные усилия обеих сторон — зерновиков и железнодорожников. Операторам нужно следить за тем, чтобы быстрее выгружать зерновозы, участвовать в развитии железнодорожной инфраструктуры. Железнодорожникам — устранить неравномерное и несвоевременное прибытие собственных и арендованных вагонов.

О ВЕСОВОМ И ДРУГИХ ВИДАХ КОНТРОЛЯ ЗЕРНОВЫХ ГРУЗОВ В ПОРТАХ

Свое выступление В. Вороной начал с приятной новости: внесены изменения в приказ № 661, который утверждает инструкцию о порядке хранения и учета зерновых грузов на складах, предусматривающем возможность совместного хранения зерна разных классов и сортов. "Это огромное достижение, поскольку оно позволит значительно оптимизировать логистику обработки зерновых в портах", — завил он.

Однако, как сказал В. Вороной, это не единственная законодательная инициатива, с которой выступало руководство АМПУ, принятая КМУ. Одна из них касалась круглосуточного режима работы лабораторий, отбирающих пробы зерна и проверяющих его. "С 1 июля с.г. согласно приказу № 176 был организован круглосуточный режим. Но при этом он применялся при наличии заявки клиента. Кроме того, многое в работе лабораторий зависело от человеческого фактора — настроения государственного служащего. На мой взгляд, комплексно эту проблему может решить создание частных лабораторий, аккредитованных государством", — сообщил зампредседателя АМПУ.

Один из злободневных вопросов для всех участников экспорта зерновых — габаритно-весовой контроль. Вполне понятна озабоченность начальника Укравтодора состоянием отечественных дорог. По его утверждению, ни одно покрытие в мире не выдержит нагрузки автотранспорта в 70—80 т, который передвигается по украинским дорогам. В свою очредь, Министерство инфраструктуры дало поручение АМПУ, всем руководителям портов организовать габаритно-весовой контроль.

— Все госпредприятия организовали надлежащий контроль автотранспорта. За первые же дни было выявлено порядка 148 случаев нарушений. Разработан механизм взаимодействия портов с Государственной службой безопасности на транспорте (ГСБТ). Установлен двухуровневый контроль: документальный на въезде автотранспорта, затем физический при взвешивании груза. На первом и втором этапе при выявлении случаев нарушений габаритно-весового контроля информировали ГСБТ, представители которой составляли протокол. К сожалению, операторы терминалов, находящихся за режимной территорией портов, проигнорировали указание Мининфраструктуры и по-прежнему принимают транспорт с превышением установленных норм. Это ставит их в неравные условия с операторами портовых терминалов, — отметил зампредседателя АМПУ.

Нужно сказать, что конференция в значительной степени отличалась от прошлогодней. Помимо презентаций новых зерновых мощностей, в том числе в Мариупольском порту, находящемся фактически в зоне АТО, было поднято много острых проблем, вызвавших дискуссию участников конференции. В частности, многие специалисты отрасли однозначно высказались за отмену титулов, которые являются пережитком советских времен и еще больше бюрократизируют процесс реализации инвестиционных проектов.

Живое обсуждение вызвал вопрос отсутствия у руководителей, с которыми государство подписало контракт и которые взяли на себя определенные обязательства, механизма руководства предприятием. Руководитель не может заключать инвестиционный договор, не может списывать отработавшее свой ресурс устаревшее оборудование, самостоятельно решать вопрос приобретения дорогостоящих товаров и услуг и др.

Не менее злободневный вопрос, поднятый специалистами портовой отрасли, — свободный доступ инвесторов к причалам.

Определенный интерес вызвала у участников конференции так называя "Ярмарка идей", в ходе которой представители различных фирм представили оборудование для зерновых терминалов, технологии приемки, транспортировки и отгрузки зерна и др. новации.

ОВРУЦКАЯ Татьяна

На встрече с МФО в Мининфраструктуры отчитались о работе в 2016 г. и очертили планы на 2017 г.



В Киеве 6.12.2016 г. состоялась встреча министра инфраструктуры Украины Владимира Омеляна с послами европейских стран, представителями Международных финансовых организаций, бизнес-среды. В мероприятии также приняли участие и.о. председателя Государственного агентства автомобильных дорог Украины (Укравтодор) Славомир Новак, первый замминистра инфраструктуры Украины Евгений Кравцов, народные депутаты Украины, руководитель Группы поддержки реформ Александра Клитина, а также генеральный директор "Укрпочты" Игорь Смелянский.



Министр инфраструктуры во время встречи проинформировал о предварительных итогах работы министерства за 2016 г. и очертил планы по всем транспортным отраслям на 2017 г.

"Первым хорошим знаком является то, что, наконец, были приняты законы о Дорожном фонде, децентрализации Укравтодора. Впереди второе чтение законопроекта об электронном билете, который является частью реформы общественного транспорта в Украине", — заявил В. Омелян.

Он отметил, что был проведен круглый стол по вопросам обновления Национальной транспортной стратегии, главной задачей которого было изучение общественного мнения по проблемным вопросам, в т.ч. мультимодальных перевозок, безопасности транзита, экологических проблем, которые включены в обновленную Национальную транспортную стратегию.

"Каждая стратегия будет напрасной бумажной работой без ее осуществления. Кроме того, каждая стратегия предусматривает определенные расходы для ее реализации. По сравнению со странами ЕС Украина имеет ограниченные ресурсы для реализации проекта. Сейчас Мининфраструктуры работает над утверждением проекта технической помощи ЕС на 2018—2020 гг. для поддержки транспортной стратегии, а также начались переговоры с Министерством финансов для получения бюджетной поддержки ЕС в 2017 г.", — отметил министр инфраструктуры.

Реформу государственного управления В. Омелян назвал наиболее важным вопросом: "Я горжусь тем, что наше министерство впервые провело аудит функций существующей структуры Мининфраструктуры для внедрения лучших европейских практик. Новая структура будет введена в начале следующего года, она должна повысить внутреннюю эффективность. По моему личному мнению, мы должны иметь прозрачную эффективную систему как внутри министерства, так и во всех наших государственных предприятиях".

Также он отметил, что в Мининфраструктуры работает Антикоррупционный департамент, который уже демонстрирует свою эффективность.

Кроме того, В. Омелян остановился на проблемах госзакупок, подчеркнув, что система проведения закупок для государственных компаний должна быть улучшена: "Мы поняли, что система ProZorro не помогает избежать всех злоупотреблений в "Укрзализныце" и АМПУ. Поэтому работа в этой сфере должна быть значительно усилена".

Он также уточнил, что Мининфраструктуры при поддержке международных партнеров усилит работу в направлении развития транзита и улучшения логистики перевозок.

В. Омелян также сообщил, что министерство работает над механизмом внедрения государственно-частного партнерства в Украине: "Я хотел бы проинформировать вас о нашей работе по концессионному законодательству. Вместе с экспертами и другими заинтересованными сторонами мы закончили обсуждение политики ГЧП и согласовали все важные вопросы. Теперь ждем предложений от экспертов ЕБРР. Я рад, что мы начинаем работу со Всемирным банком... В 2017 г. мы планируем передать в концессию два порта: государственное предприятие "Херсонский морской торговый порт" и ГП "Стивидорная компания "Ольвия", как только будет принят новый Закон".

Министр также подчеркнул, что приоритетной задачей является создание Морской администрации, и ведомство планирует начать реформу АМПУ в 2017 г.

По его словам, ключевой задачей Мининфраструктуры является развитие внутренних водных путей: "Это инструмент для перевозки товаров, и я очень благодарен Нидерландам за помощь в работе по этому направлению. Следующий шаг — принятие Закона о внутренних водных путях, который будет рассматриваться в парламенте. Также это программы реконструкции водных шлюзов и проведения дноуглубительных работ. Впервые за последние годы министерством было выделено 100 млн грн. на реконструкцию 5 шлюзов вдоль реки Днепр, и это стало возможным благодаря программе поддержки ЕС".

Отдельно В. Омелян остановился на вопросах развития автодорожной сферы: "Перед Славомиром Новаком стоят огромные вызовы, но я верю, что с его большим опытом и личной мотивацией он с ними справится. Нам нужно не только развивать дорожную отрасль, изменять качество дорог, но и должное внимание необходимо уделять безопасности на автодорогах. Я благодарен Всемирному банку за стратегический план развития дорог на 2017—2018 гг. Он только что был представлен министерством".

Также В. Омелян отметил, что в рамках стратегии развития аэропортов будет осуществлена реконструкция взлетно-посадочных полос в региональных аэропортах в 2017 г.

О результатах работы за первые несколько месяцев сообщил и С. Новак. По его словам, Укравтодор рассчитывает привлечь техническую помощь от Всемирного банка (ВБ) и Европейского инвестиционного банка (ЕИБ) для разработки технико-экономического обоснования (ТЭО) 20 проектов в автодорожной отрасли.



"После 6 недель работы я понял, что нам нужно больше поддержки от наших международных доноров. Я хотел бы уве-

личить число проектов, финансируемых международными финансовыми организациями. Также я понимаю, что нам необходимо ускорить процессы повышения эффективности в Украине. Мы думаем предложить ЕБРР и Всемирному банку двадцатку проектов для разработки ТЭО и предварительных проектных работ", — отметил он.

С. Новак анонсировал внедрение новой системы тендеров и инвестиций в 2017 г. в ведомстве.

"Важно также то, что в следующем году заработает новая система тендеров и инвестиций. Я хотел бы постепенно реализовать проекты, построить систему в Украине намного эффективнее и надежнее… Первое, что мы хотим, это представить подсистему, которая финансируется Польшей на границе Польши и Украины. Одним из их требований будет партнерство между польскими, европейскими и украинскими компаниями, которые должны построить и имплементировать эту систему в проект… Кроме того, я верю, что будет гораздо легче имплементировать эту систему в другие тендеры Украины", — убежден С. Новак.

Он добавил, что следующий этап дорожной карты — реформа внутренней системы Укравтодора и децентрализация.

По его словам, Укравтодор должен пересмотреть политику реализации инфраструктурных проектов, которые осуществляются за кредитные средства: "Я против кредитов ради кредитов. Средства, которые мы берем в долг у наших международных партнеров, должны использоваться эффективно, ведь каждый цент займа мы должны вернуть с процентом. Да, это сотрудничество очень необходимо Украине, в частности, и для развития дорожного хозяйства, но мы должны реально оценивать наши возможности по освоению таких средств", — подчеркнул С. Новак.

Присутствовавший на встрече Е. Кравцов, пообещал в кратчайшие сроки либерализировать рынок вагонов.

"В средине 2000-х годов были допущены частные вагонные операторы на украинские ж/д пути. Они получили возможность приобретать вагоны, оперировать вагонами и т.д. При этом сложилась ситуация, при которой для частных операторов тариф не устанавливается государством на рыночных условиях, а для "Укрзализныци" тариф регулируется в части вагонов и контейнеров. В ситуации, когда в "Укрзализныце" было порядка 90% вагонного парка, — это нормально. Но на сегодняшний день "Укрзализныця" в тонно/километровой работе перевозит около 30% грузов, и мы видим ситуацию, в которой один игрок в течение 10 лет стабильно снижает свою долю в перевозках, ухудшается состояние подвижного состава и при этом цена регулируется тарифом. И есть частные операторы, тарифы которых не регулируются и которые имеют возможность реагировать на ситуацию на рынке, повышать цены на подвижной состав, когда есть дефицит, или понижать, когда профицит. Это фактически недобросовестная конкуренция", — отметил Е. Кравцов.

Он уточнил, что задача Мининфраструктуры — избавиться от этого дисбаланса и привести как "Укрзализныцю", так и частных операторов к равным рыночным условиям.





Осторожно: санкции!

На сегодняшний день специальные санкции стали достаточно серьезным институтом административного регулирования внешнеэкономической деятельности субъектов хозяйствования со стороны государства. При этом, подобное вмешательство в бизнес компаний в последнее время носит не всегда правомерный характер и зачастую характеризуется поспешностью принятия решения, по принципу "сначала применим санкции, а потом разберемся", что, конечно же, недопустимо.

После внедрения и развития рыночной экономики стало очевидным, что в Украине можно говорить лишь об административно-правовом регулировании экономики, и полностью устраниться от регулирования экономических процессов современное государство не может. Поэтому, вполне естественно, что экономика, в том числе ВЭД, является предметом государственного административно-правового регулирования. Законность должна была стать одним из принципов такого регулирования, важнейшим положением которого является то, что право доминирует над государственной властью и не допускает самоуправства чиновников. К большому сожалению, на практике так случается не всегда.

ОТ ТЕОРИИ К ПРАКТИКЕ

Говоря о специальных санкциях, с правовой точки зрения следует разграничить понятие, основание и порядок применения санкций в рамках Закона Украины "О санкциях", который был принят 14.08.2014 г. на фоне известных событий в Крыму и на Востоке Украины, а также специальных санкций согласно Закону Украины "О внешнеэкономической деятельности" от 16.04.1991 г. В чем же принципиальное различие?

В рамках Закона Украины "О санкциях", Советом национальной безопасности и обороны Украины санкции применяются за действия иностранного государства, иностранного юридического или физического лица, других субъектов, которые создают реальные и/или потенциальные угрозы национальным интересам, национальной безопасности, суверенитету и территориальной целостности Украины, а также иные действия согласно требованиям указанного закона.

За нарушения в сфере внешнеэкономической деятельности к субъектам ВЭД специальные санкции применяются Министерством экономического развития и торговли Украины.

Рассмотрим проблемные вопросы применения специальных санкций в рамках Закона Украины "О внешнеэкономической деятельности".

Основанием для применения специальных санкций согласно ст. 37 Закона "О внешнеэкономической деятельности" является нарушение этого или связанных с ним законов Украины. Положение о порядке применения к субъектам внешнеэкономической деятельности Украины и иностранным субъектам хозяйственной деятельности специальных санкций предусмотрено ст. 37 Закона Украины "О внешнеэкономической деятельности". Приказ Министерства экономики Украины от 17.04.2000 г. № 52 конкретизирует такие основания, указывая на нарушения валютного, таможенного, налогового, другого законодательства, а также устанавливает определенные запреты, ограничения или порядок осуществления внешнеэкономических операций субъектами ВЭД. В случае осуществления действий, которые могут навредить интересам национальной экономической безопасности, к ним применяются меры принуждения в виде специальных санкций. Последнее положение о вреде интересам национальной безопасности Украины, как показывает наша практика, является наиболее часто употребляемым и наименее обоснованным аргументом органов, которые инициируют применение санкций. Это говорит о том, что именно в этом пункте возникает недопонимание.

Официальные данные о применении специальных санкций наглядно демонстрируют постоянную динамику их роста, а в 2016 г. наблюдалось рекордное увеличение на 45,3% в сравнении с 2015 г.

ПОРЯДОК ПРИМЕНЕНИЯ СПЕЦИАЛЬНЫХ САНКЦИЙ

Как правило, инициаторами применения санкций являются фискальные и правоохранительные органы, такие как ГФС, СБУ, однако закон наделяет такими полномочиями и органы Антимонопольного комитета, контрольно-ревизионной службы, специально уполномоченного органа исполнительной власти в сфере регулирования рынков финансовых услуг, НБУ и суд.

Вышеуказанные органы обращаются с ходатайством в Министерство экономического развития и





** данные получены с веб-сайта Министерства экономического развития и торговли Украины*

торговли Украины о наложении санкции, после чего Министерство рассматривает указанное ходатайство и принимает решение о наложении санкций, которое оформляется соответствующим приказом. Последняя судебная практика по рассмотрению споров, связанных с законностью применения специальных санкций, показывает существенный пробел в законодательстве. Заключается он в том, что если ходатайство органа, инициирующего применение специальных санкций, формально соответствует требованиям Положения о порядке применения к субъектам ВЭД Украины и иностранным субъектам хозяйственной деятельности специальных санкций, предусмотренных ст. 37 Закона Украины "О внешнеэкономической деятельности", то у Минэкономразвития и торговли Украины нет оснований для отказа в удовлетворении ходатайства. Что, по мнению некоторых судей, является основанием для отказа в удовлетворении исковых заявлений к Минэкономразвития и торговли Украины. В подобных случаях важную роль играет правовое обоснование незаконности и неправомерности решения (приказа) Министерства экономического развития и торговли Украины о применении специальных санкций.

Минэкономразвития и торговли Украины к субъекту ВЭД может применить три вида санкций:

— в случаях несвоевременного выполнения или невыполнения своих обязанностей согласно Закону Украины "О внешнеэкономической деятельности" или связанного с ним закона Украины — штраф;

— в случаях нарушения Закона Украины "О внешнеэкономической деятельности" и/или связанных с ним законов Украины, устанавливающих определенные запреты, ограничения или порядок осуществления внешнеэкономических операций — индивидуальный режим лицензирования;

— в случаях нарушения Закона Украины "О внешнеэкономической деятельности" или связанных с ним законов Украины, осуществления действий, которые могут навредить интересам национальной экономической безопасности — временное приостановление внешнеэкономической деятельности.

После принятия специального Закона Украины "О санкциях", правовое основание в виде угрозы интересам национальной экономической безопасности для применения специальных санкций, в результате чего применяется временное приостановление внешнеэкономической деятельности в рамках Закона Украины "О внешнеэкономической деятельности", стало достаточно спорным. Дело в том, что Закон Украины "О санкциях" предусмотрел по этим основаниям совершенно иную процедуру и иной государственный орган, уполномоченный принимать решение о применении санкций, а именно Совет национальной безопасности и обороны Украины.

СОДЕРЖАНИЕ СПЕЦИАЛЬНЫХ САНКЦИЙ

Исходя из статистики применения специальных санкций, такой вид, как штраф, в настоящее время применяется Минэкономразвития и торговли Украины крайне редко. Самыми распространенными остаются индивидуальный режим лицензирования и временное приостановление внешнеэкономической деятельности.

В результате применения внешнеэкономических санкций в виде временной остановки внешнеэкономической деятельности компании не имеют права:



— заниматься всеми видами внешнеэкономической деятельности, предусмотренными ст. 4 Закона Украины "О внешнеэкономической деятельности" в Украине, в частности:

- экспорт/импорт товаров, капиталов с территории Украины;
- предоставление услуг украинским субъектам хозяйствования;
- кредитные и расчетные операции;
- совместная предпринимательская деятельность;
- предпринимательская деятельность на территории Украины;

— заключать с украинскими компаниями соглашения/договоры поручения, комиссии, агентские, о совместной деятельности и сотрудничестве, консигнации, дилерские, дистрибьюторские, аренды, найма, лизинга, хранения;

— заключать другие договоры, предусматривающие проведение внешнеэкономических операций другими лицами или в пользу других лиц по доверенности или передачу имущества во временное пользование с целью проведения внешнеэкономической деятельности в Украине или с товарами украинского происхождения.

Индивидуальный режим лицензирования внешнеэкономической деятельности предусматривает аналогичный запрет на ведение ВЭД до получения у Министерства экономического развития и торговли Украины разовой (индивидуальной) лицензии на каждую отдельную внешнеэкономическую операцию, стоимость которой составляет 0,2% от стоимости товаров (продукции, работ, услуг).

Наиболее распространенным основанием для применения специальных санкций является нарушение требований законодательства Украины относительно расчетов по внешнеэкономическим операциям (валютный контроль). При этом, в практике компании Interlegal **встречаются не единичные случаи, когда иностранная компания, не имея никаких договорных отношений с украинскими компаниями, без всяких на то оснований, попадает под действие специальных санкций** в связи с нарушением "валютного контроля" со стороны резидента, продавшего товар, и его контрагента. Единственный аргумент для применения санкций для ГФС — это то, что такая компания является конечным получателем товара в цепочке договоров купли-продажи. Имеются также случаи, когда за нарушения, по мнению контролирующих органов, действующего таможенного законодательства со стороны резидента, специальные санкции применяются к нерезиденту только на основании того, что он был стороной по контракту.

Необходимо отметить, что санкции могут быть применены к субъектам внешнеэкономической деятельности в течение трех лет со дня выявления нарушения, а срок их действия, в случае временного запрета деятельности, составляет до 3-х месяцев с даты вынесения соответствующего решения Министерством экономического развития и торговли Украины. Однако срок может быть продлен по решению суда. По истечении указанного срока санкций, ограничения не снимаются, а субъекты внешнеэкономической деятельности, к которым применена санкция, переводятся на другой вид специальных санкций — "индивидуальный режим лицензирования", срок действия которого неограничен.

СПОСОБЫ РАЗРЕШЕНИЯ СИТУАЦИИ

Еще один пробел в законодательстве: Минэкономразвития и торговли Украины не обязано ни привлекать субъектов ВЭД при решении вопроса о наложении санкций, ни уведомлять субъектов ВЭД об их применении. **Факт применения санкций является абсолютной неожиданностью для субъектов ВЭД**. Например, когда товар уже стоит на границе, а таможенные органы отказываются его оформлять. Тем не менее, информацию о применении санкций можно найти на официальном сайте Минэкономразвития и торговли Украины. Поэтому перед заключением сделки или выполнением контрактного обязательства следует самому позаботиться о получении подобной информации для того, чтобы избежать "неожиданностей".

В соответствии с требованиями действующего законодательства Украины, существует три пути приостановления и/или отмены указанных санкций:

1. Обращение в орган, который инициировал применение специальных санкций.
2. Обращение в орган, который применил специальные санкции, а именно Министерство экономического развития и торговли Украины.
3. В судебном порядке.

Все способы реагирования на применение санкций можно использовать и в комбинации: сначала добиться оперативного результата в неюрисдикционном порядке обращения в соответствующие несудебные органы, а затем обжаловать решение о наложении специальных санкций в административном суде.

Своевременное получение информации о применении специальных санкций, выработка юридической стратегии и подготовка обоснованной правовой позиции и документов является залогом успеха в вопросе приостановления или снятия специальных санкций, а также позволит минимизировать, а в некоторых случаях и избежать убытков от невыполнения обязательств при осуществлении внешнеэкономической деятельности.

ГОРОВАЯ Карина, старший юрист
Interlegal, Международная юридическая служба,
ТОЛСТИК Виталий, юрист
Interlegal, Международная юридическая служба



ОРГАНИЗАЦИЯ ПЕРЕВОЗОК ГРУЗОВ В ПАРОМНОМ СООБЩЕНИИ ПО НАПРАВЛЕНИЯМ ИЛЬИЧЕВСК – ВАРНА – ПОТИ/БАТУМИ – ИЛЬИЧЕВСК



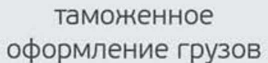
КОМПЛЕКС УСЛУГ





организация перевозки грузов в ж.д. вагонах, автомобилях, контейнерах



таможенное оформление грузов

экспедирование грузов в порту



UKRAINE
Nikolaev
Rostov-on-Don
Odessa
Ilyichevsk
Skadovsk
RUSSIA
ROMANIA
Kerch
Sevastopol
Yalta
Novorossiysk
Constanța
Sochi
Varna
BULGARIA
Burgas
Poti
GEORGIA
Batumi
Zonguldak
Istanbul
Samsun
Trabzon
Derince
TURKEY

АО «ПЛАСКЕ»
генеральный судовой и грузовой агент-экспедитор «Пароходство БМФ» АД в Украине.

Прием запросов на перевозку:
Тел. +38 048 728 72 20
Факс. +38 048 728 72 21
cargo@plaske.ua

www.ferry-line.com
Расписание движения паромов и действующие ставки на перевозки, включая применяемые к ним скидки и исключительные предложения.

Новое качество инфраструктурных объектов создаст новое лицо Украины

Об этом заявил министр инфраструктуры Украины В. Омелян во время заседания круглого стола "Пилотные проекты государственно-частного партнерства в инфраструктуре", который состоялся 6.12.2016 г.





По словам В. Омеляна, Министерство инфраструктуры Украины является флагманом во многих важных для государства процессах: "На наших площадках тестировалась система ProZorro, мы первыми пересмотрели систему управления государственными предприятиями, мы первыми предложили рыночную зарплату руководителям государственных монополий. Министерство инфраструктуры — первое, где работают проектные офисы: офис поддержки реформ и офис государственно-частного партнерства в инфраструктуре".

Министр отметил, что Украина должна пересмотреть функцию инфраструктуры: "Мы хотим существенно изменить функцию инфраструктуры. В нашей стране характерно, что мы реагируем на спрос, создаем возможности в рамках краткого бюджетного финансирования. А должны создавать конкурентное рыночное предложение, в частности, через новое качество инфраструктурных объектов".

В. Омелян также отметил, что новое качество инфраструктурных объектов — это новое предложение, которое представляет Украину миру, новые объемы грузов, новый уровень сервиса, новое лицо Украины.

Министр инфраструктуры Украины отметил, что внедрение модели государственно-частного партнерства — это новый опыт для Украины: "Это новая ниша для Украины. Среди задач офиса: внесение изменений в украинское законодательство в сфере ГЧП и реализация трех пилотных проектов, а именно передача в концессию ГП "Стивидорная компания "Ольвия", ГП "Херсонский морской торговый порт" и железнодорожно-паромного комплекса ГП "Морской торговый порт "Черноморск". В заключение В. Омелян пожелал руководителю проектного офиса Ю. Гусеву, который выступил модератором круглого стола, успехов в работе над этими проектами.

Ю. Гусев, в свою очередь, провел презентацию возглавляемого им проектного офиса по развитию государственно-частного партнерства (ГЧП) в инфраструктуре Spilno, ознакомив с основными направлениями и принципами деятельности. По его словам, целью создания проектного офиса стал запуск, а также обеспечение быстрого и эффективного развития механизма ГЧП в Украине. Ю. Гусев выразил глубокую благодарность Western NIS Enterprise Fund, представитель которого приняла участие в работе круглого стола, за всемерную поддержку в создании и организации работы проектного офиса.

Ю. Гусев проинформировал, что первая часть проекта направлена на изменение украинского законодательства, вторая — это подготовка и реализация трех первых пилотных проектов концессии: портов "Херсон" и "Ольвия", а также железнодорожно-паромного комплекса МТП "Черноморск".

Относительно первой части проекта ГЧП в инфраструктуре — изменения украинского законодательства — было отмечено, что на данном этапе перед офисом стоит задача по разработке методологической базы для успешной реализации инфраструктурных проектов в Украине. Документ должен охватить 3 основных момента: детализировать технологию отбора объекта для реализации на нем проекта ГЧП и дальнейшего процесса реализации ГЧП; определить позитивные и негативные факторы, влияющие на реализацию проектов ГЧП в инфраструктуре; исследовать мировой положительный опыт реализации ГЧП как формы взаимодействия государства и бизнеса.

В ходе мероприятия было отмечено, что проекты реализуют именно в инфраструктуре по тем причинам, что в этот сектор слишком давно не было инвестиций. К тому же, качественная инфраструктура является "скелетом" для развития всех других отраслей экономики. Выбор именно указанных трех объектов для реализации пилотных проектов концессии был сделан в результате масштабной аналитической работы: учитывались интересы потенциальных инвесторов и привлекательность для них предлагаемых объектов, наличие на объектах арендных отношений, перспективы развития объектов. "Это самые простые объекты для дальнейшей концессии, для того, чтобы не создавать проблем при вхождении инвестора на украинский рынок", — отметил руководитель офиса.

Согласно оглашенной в ходе мероприятия информации по всем трем проектам уже составлены и утверждены планы-графики работы над проектом, по портам "Херсон" и "Ольвия" проведены конкурсные отборы (ЕБРР и Всемирным банком соответственно) и определен консорциум консультантов по подготовке пре-ТЭО и начата работа с ними по координации усилий и сбору необходимой информации. По железнодорожно-паромному комплексу в порту "Черноморск" ведется поиск доноров для привлечения финансирования для подготовки ТЭО проекта и начата работа по сбору информации, необходимой для подготовки ТЭО. Завершить работу по написанию пре-ТЕО проектов концессии СК "Ольвия" и Херсонского МТП планируется до конца апреля 2017 г., железнодорожно-паромного комплекса — до конца октября 2017 г.

Обновленная транспортная стратегия: наука не стоит в стороне



В Национальном круглом столе по вопросам обновления Национальной транспортной стратегии Украины до 2030 г., который состоялся 17.11.2016 г., активное участие принимали представители научной среды и негосударственных организаций.

Новикова А.М., замдиректора по научной работе ГП "Государственный научно-исследовательский и проектный институт", являющаяся научным руководителем разработки Транспортной стратегии Украины до 2020 г., отметила, что назрела необходимость обновления данного документа в связи произошедшими политическими и социально-экономическими изменениями в стране. Она предложила определить главную цель Национальной транспортной стратегии до 2030 г. (НТС) как "Интеграция в Единое Европейское транспортное пространство путем создания безопасной, эффективной, мультимодальной, устойчивой транспортной системы Украины", что соответствует не только стремлению украинского народа, но и транспортной политике ЕС до 2030 г., Белой книге "Дорожная карта создания Единой Европейской транспортной зоны: по направлению конкурентоспособной и ресурсосберегающей транспортной системы" (WHITE PAPER Roadmap to a Single European Transport Area — Towards a competitive and resource efficient transport system).

В свете анонсированных приоритетов обновленной Национальной транспортной стратегии до 2030 г. в качестве обсуждения предложено сосредоточить внимание на:

— европейской интеграции и открытии рынков транспортных услуг — TEN-T, Общего авиационного пространства, морских магистралей (Motorways of sea), развитии транзитного потенциала, открытии рынков речного, железнодорожного транспорта. Имплементация европейского законодательства дает импульс реформированию отрасли;

— реформировании системы управления транспортным комплексом — железнодорожным, речным, общественным пассажирским транспортом, дорожным хозяйством, морскими портами;

— обеспечении качественной транспортной инфраструктуры и ее финансировании;

— обеспечении безопасности на транспорте;

— переходе на низкоуглеродистый транспорт. В ЕС до 2030 г. планируется сократить выбросы вредных веществ на 60%;

— инновациях и интеллектуальных транспортных системах;

— содействии качественному трудоустройству и условиям труда: взаимном признании дипломов, повышении квалификации, обеспечении режимов труда и отдыха экипажей.

Было предложено создать рабочую группу из числа сотрудников отраслевых департаментов, предприятий Министерства инфраструктуры, научно-исследовательских институтов и транспортных университетов для дальнейшей разработки обновленной Национальной транспортной стратегии, определения отраслевых приоритетов и плана действий.

Более подробно А. Новикова остановилась на вопросах пассажирского транспорта. "В Украине нет учета перевозок легковыми автомобилями, как этого требует Евростат. В ЕС 80% потребности в мобильности покрывается за счет легковых автомобилей. По расчетам, в Украине легковыми автомобилями перевозится около 3,6 млрд пасс. в год. При этом количество автомобилей на душу населения составляет 178 шт. Стремительно нарастает автомобилизация".

Стратегия развития общественного пассажирского транспорта, по словам А. Новиковой, должна предусматривать:

— реформирование системы льготных перевозок (ни в одной стране нет бесплатного проезда для половины населения, почти для 20 млн чел.);

— создание системы электронных карточек, льготных проездных для пенсионеров и школьников;

— продажу билетов через банкоматы (48% выручки "Киевпасстранса" идет на зарплату кондукторам);

— обновление парка трамваев и троллейбусов;

— пересмотр тарифов;

— введение административной ответственности за неподачу отчетности, в т.ч. ФОП;

— установку счетчиков интенсивности движения на дорогах.

Виктор Мироненко, профессор Государственного экономико-технологического университета транспорта (г. Киев), подчеркнул, что интероперабельность и мультимодальность перевозок с участием транс-



портной системы Украины и при ее взаимодействии с TEN-T в числе приоритетов Соглашения об ассоциации с ЕС, и эти же приоритеты должны быть отражены в НТС.

Касаясь вопросов развития железнодорожной отрасли, он отметил, что в НТС следует учесть тот факт, что наиболее распространенной в мире является ж/д колея 1435 мм и именно такая колея используется практически во всех развитых странах на всех континентах. Первые железные дороги на западных территориях Украины также имели такую колею (до 1939 г.). Железные дороги с такой колеей составляют 60% протяженности всех железных дорог мира.

По мнению В. Мироненко, наиболее логичным, правильным, хотя и наиболее радикальным способом обеспечения полной интероперабельности железнодорожной системы Украины с основными и наиболее развитыми железными дорогами мира был бы постепенный переход ее железных дорог на пути 1435 мм как путем строительства новых высокоскоростных линий, так и "перешивки" колеи 1520 мм на ширину 1435 мм или устройство совмещенной колеи 1435/1520 мм. "Наиболее целесообразно начать новое строительство двупутной высокоскоростной магистрали — железной дороги 1435 мм (ВСМ 1435) на направлении Одесса—Киев—Львов—Мостиска-2 (граница Украины и ЕС)—Медыка (Польша), куда уже подведена современная ж/д магистраль со стороны ЕС, — полагает он. — В дальнейшем ВСМ 1435 следует от Киева продлить на Харьков и Днепр, а после освобождения Донбасса соединить эти города с Донецком и Луганском".

По словам В. Мироненко: "Ничего страшного в появлении линий колеи 1435 мм на железных дорогах Украины нет. Ради внедрения уже опробованных технологий на это идут другие страны. Например, все высокоскоростные линии железных дорог Испании имеют ширину колеи 1435 мм, хотя остальные железнодорожные сети страны имеют т.н. "иберийскую" колею 1668 мм; такая же ситуация в Японии, где почти 27 тыс. км железных дорог, из которых 80% имеют колею 1067 мм, а высокоскоростные — 1435 мм".

Он убежден, что новые высокоскоростные железные дороги Украины колеи 1435 мм — "это не фантастический "прожект", а вполне реальный бизнес-проект, который даст Украине в перспективе много преимуществ, а именно:

— осуществится реальная транспортная ассоциация, реальное беспрепятственное железнодорожное сообщение с Евросоюзом в единой колее 1435 мм, что воплотит окончательно новую геополитическую ориентацию Украины и ее возвращение в Европу;

— строительство новых современных линий 1435 мм принесет в Украину новые технологии и рабочие места с достойной оплатой, повысит платежеспособность населения;

— железные дороги получат возможность осуществлять по новым линиям не только пассажирские перевозки, но и скоростные перевозки легковесных грузов, требующих ускоренной доставки, прежде всего контейнерных, а также других грузов мультимодального транспорта, что будет иметь положительные экономические, экологические и социальные последствия;

— оживится бизнес, рынок труда и жилищного строительства вокруг новых высокоскоростных линий колеи 1435 мм, возрастет налоговая база всех бюджетов;

— возрастет мобильность населения в национальном и международном масштабе, лозунг Майданов "Восток и Запад — вместе!" наконец воплотится в жизнь, будет обеспечена качественная транспортная поддержка безвизового режима;

— обороноспособность и территориальная целостность Украины будет обеспечена на качественно более высоком уровне".

При этом В. Мироненко отмечает: "Несомненно, что финансовые ресурсы, необходимые на осуществление проекта ВСМ 1435, — колоссальные, хотя они в 3 раза меньше, чем те, что уже направляют Россия и Китай на свою высокоскоростную магистраль "Москва—Пекин". Необходимо найти и вложить эти ресурсы в транспортные проекты национального и международного масштаба, уровня проекта ВСМ 1435, иначе Украина исчезнет с транспортной карты мира как важное транзитное государство — и это не метафора!".

По словам В. Мироненко, предварительные оценки показывают, что украинская часть проекта ВСМ 1435 потребует инвестиций в новые инфраструктуру и подвижной состав железных дорог, паромы, терминалы порядка $33 млрд, а всего этот проект, который станет частью Транскаспийского МТМ, потребует $83 млрд. Срок окупаемости с учетом практически неограниченных перспектив роста ускоренных мультимодальных перевозок грузов на этом маршруте в зависимости от тарифной политики составит от 12 до 17 лет.

Юрий Вахель, заместитель генерального директора по юридическим вопросам COFCO AGRI, сопредседатель Комитета по логистике Европейской Бизнес Ассоциации, рассказал о проблемах и вызовах бизнеса в сфере логистики. Он предложил закрепить на законодательном уровне решение проблем логистики, а также необходимость сопровождения изменений ставок портовых сборов экономическими расчетами и изменениями в законодательстве.

Елена Чернышова, научный сотрудник Харьковского национального автомобильно-дорожного университета и Дрезденского технического университета, выступившая с докладом о подготовке инженеров транспорта, озвучила предложения по реструктуризации системы финансирования образования и науки, способствованию академической мобильности, созданию мультидисциплинарных и мультимодальных научных центров решения транспортных проблем, созданию профессиональных обществ транспортных инженеров.



Публичные пассажирские перевозки



Общественный транспорт работает в условиях, когда регулирование осталось образца развитого социализма, а реальность уже совсем иная. Мы неоднократно обсуждали проблематику реформирования транспортного законодательства, и продолжаем обсуждать до настоящего времени. Но реалии таковы, что транспорт должен функционировать, и нет возможности остановиться и подождать, когда же наступит светлое будущее. Работать приходится, невзирая на проблемы и отсутствие эффективного регулирования. Общественный транспорт выполняет очень важную функцию — обеспечивает перевозку пассажиров, а это вопрос государственной важности. Но если это важно, то почему мы не меняем регулирование, которое давно устарело? Почему не развиваем отрасль? А цивилизованное развитие невозможно без четкого регулирования. Кратко проанализируем, к чему мы пришли и как фактически обстоят дела.



НАШИ ПЛАНЫ

Начиная с 2014 г., после подписания Соглашения об ассоциации с ЕС, Украина начала работу над изменением своего законодательства. Основная цель — приведение национального законодательства к нормам и стандартам ЕС. Как правило, все понимают важность таких евроинтеграционных процессов. Но как оказалось, не все желают реальных изменений, видимо, на то есть свои причины.

Чтобы жить, как в Европе, нужно работать, как в Европе. Чтобы построить Европу в Украине, мы и работаем над процессом евроинтеграции, для этого необходимо пересмотреть свои национальные законы, правила и стандарты и внедрить на законодательном уровне абсолютно новое регулирование, которое базируется на директивах и регламентах ЕС. Это повлечет за собой изменения в экономике в целом, в том числе изменения коснутся и транспортной отрасли.

ЖДЕМ НОВЫЙ ЗАКОН

Итак, мы два года неустанно работаем над изменением транспортного законодательства и регулирования. Точнее, мы два года работаем, ориентируясь на Соглашение об ассоциации с ЕС. До этого мы тоже работали, но наши задачи и приоритеты были разносторонними, исходя из политики многовекторности.

Если реально оценить результаты работы наших законодателей, то получается, что все сводится к поданному в ВР проекту Закона № 4683 "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України у сфері автомобільного транспорту з метою приведення їх у відповідність з актами Європейського Союзу". Ознакомиться с указанным законопроектом есть возможность на сайте ВР по ссылке http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=59136. .

Как отмечается в пояснительной записке к законопроекту, развитие автомобильного транспорта является стратегическим направлением государственной экономической политики Украины. В сфере автомобильного транспорта имеет место ряд серьезных проблем: большой неупорядоченный сектор нелегальных пассажирских перевозок, ненадлежащий уровень качества и безопасности перевозок, социальной защиты персонала, низкая энергоэффективность автомобильного транспорта и т.д. По мнению авторов законодательной инициативы, реализация предлагаемого ими законодательного акта в т.ч. будет содействовать созданию приемлемых условий для водителей, повышению ответственности перевозчиков и водителей транспортных средств, внедрению европейских условий допуска к рынку перевозок, эффективному потреблению ресурсов и уменьшению техногенного воздействия автомобильных транспортных средств, повышению уровня безопасности на транспорте. Иными словами, все понимают важность принятия закона, но по факту законопроект не проголосован. Почему? А самое гланое, когда будет принят закон, четкого понимания нет. Хотя, следует отметить, что Министерство инфрастрктуры прилагает большие усилия и работает с депутатами ВР. Не теряем надежды.

А МОЖЕТ ПОПРОБУЕМ БЕЗ ЗАКОНА?

Транспорт должен постоянно работать, а в первую очередь публичный (общественный) транспорт. Технические, технологические требования меняются, по-новому строятся бизнес-процессы. Вместе с ними должны обновляться и правила ведения бизнеса. Ведь по факту старое регулирование фактически не дает возможности развиваться целой индустрии.

Такими "правилами" в нашем случае являются нормативные акты Кабинета Министров и профильного министерства. В ситуации, когда на принятие закона не приходится рассчитывать, о чем мы упоминали выше, уделим немного внимания подзаконным актам. В Министерстве инфраструктуры понимают проблему несоответствия устаревшего регулирования современным требованиям. И определенная часть регулирования, в первую очередь подзаконных актов, может быть изменена. Министерство начало такую работу по обновлению регуляторной базы. Но процесс — это еще не результат. Не все зависит от министерства, важную роль играет Кабинет Министров. Удивительно, но чрезвычайно интересными являются в этой ситуации позиция и подходы перевозчиков и транспортных/логистических компаний. Как оказалось, есть компании, которые приветствуют изменения, а есть те, кто категоричен в своих подходах и считает, что необходимо выполнять законы, даже если им 20 лет.

Министерством подготовлены проекты:

проект приказа Мининфраструктуры "Про затвердження Змін до Порядку регулювання діяльності автостанцій" (http://mtu.gov.ua/projects/view.php?P=95);

проект приказа Мининфраструктуры "Про затвердження Змін до Порядку організації перевезень пасажирів та багажу автотранспортом" (http://mtu.gov.ua/projects/view.php?P=92);

проект постановления КМУ "Про внесення змін до Порядку проведення конкурсу з перевезення пасажирів на автобусному маршруті загального користування" (http://mtu.gov.ua/projects/view.php?P=93)





ЧТО ДЕЛАЕМ

Достаточно противоречивым является Порядок регулирования деятельности автостанций. Многие перевозчики начали игнорировать автостанции и осуществлять высадку/посадку пассажиров вне автостанций. Ключевой вопрос, из-за которого начался конфликт, это вопрос тарифов или отчислений в пользу автостанций. Министерство подготовило проекты изменений. Но вопросы безопасности в случае высадки/посадки пассажиров вне автостанций, остаются нерешенными. В целом, особых возражений по данным вопросам у перевозчиков не возникло.

А вот проект постановления КМУ "Про внесення змін до Порядку проведення конкурсу з перевезення пасажирів на автобусному маршруті загального користування" (с текстом есть возможность ознакомиться на сайте министерства http://mtu.gov.ua/projects/view.php?P=93) вызвал бурную дискуссию. Несмотря на то, что существующий порядок вещей не устраивает никого, некоторые перевозчики не хотят соглашаться на предложенные министерством изменения. И проблема стоит достаточно остро, непонимание начинается с вопросов, касающихся терминологии, и заканчивается вопросами доступа к рынку перевозок. Многие перевозчики переживают, что их рабочие маршруты будут переданы другим заявителям, некоторые перевозчики взяли кредиты на покупку ТС, их также беспокоит риск возможной утраты маршрутов. Как показывает дискуссия, существует также элемент недоверия. Необходимо провести обсуждение и выработать согласованную версию нормативного документа. На наш взгляд, перевозчики не должны только высказывать свое несогласие, а направить свои предложения и делегировать своих представителей в рабочие группы для работы над проектом постановления.

Следует понимать, что мы должны сделать все возможное для того, чтобы защитить и дать возможность работать легальным перевозчикам, и немедленно прекратить нелегальные перевозки. Нелегалы должны быть поставлены вне закона.

Какие основные отличия:

— уплата налогов. Тот, кто не платит налоги, не имеет права на работу;

— безопасность. Тот, кто не соответствует техническим требованиям, не должен быть допущен к перевозкам, так как на кону вопрос здоровья и безопасности пассажиров.

Общественное мнение давно опередило древнее регулирование… Многие пассажиры понимают, что нелегалы — это риски, и с удовольствием выбирали бы легальных перевозчиков. Но, как оказалось, даже специалисты не всегда могут четко определить, легально ли работает на маршруте конкретное ТС или нет. Как правило, на ТС отсутствуют какие-либо указатели. Это относится и к такси, и к автобусам. Это возможно исправить, для этого не нужны изменения на уровне законов, но это не делается.

За осуществление транспортной деятельности без лицензии, а также за нарушение лицензионных условий предусмотрен штраф от 1 до 2 тыс. необлагаемых минимумов (17—34 тыс. грн.), а также конфискацию незаконно полученной выручки и средств производства, в нашем варианте — это ТС. Несмотря на многочисленные заявления о работе нелегальных перевозчиках, нет информации об их выявлении и наказании.

В действительности отсутствует эффективная система обозначения ТС, которые работают официально и являются лицензированными. Это относится как к автобусам, так и к такси. Изменить данную ситуацию достаточно просто и это в силах профильного министерства.

В ТО ЖЕ ВРЕМЯ

Все бы ничего, и можно было бы еще долго обсуждать подходы и концепции. Но проблема в том, что время работает против нас. Целая отрасль остается законсервированной. Отсутствие современного регулирования приносит отрасли реальные проблемы и убытки. Мы теряем конкурентноспособность не только на глобальном уровне, но уже начинаем проигрывать и на своих локальных рынках.

А если учесть то обстоятельство, что Украина практически открыла свои границы, и иностранные операторы постепенно будут заходить на наш рынок и напрямую конкурировать с нашими национальными (локальными) транспортными компаниями и на нашем внутреннем рынке… Как говорится, делайте выводы…

Наше мнение — нам нужна быстрая реновация правил ведения бизнеса. Заинтересованными в таких изменениях должны быть локальные перевозчики, транспортные и логистические операторы.

В настоящее время ни КМУ, ни профильное министерство не смогли внедрить такие изменения, а позиции игроков рынка достаточно противоречивы, и поэтому ситуация только усугубляется. На наш взгляд, национальные участники рынка, как напрямую, так и через свои отраслевые ассоциации и объединения, должны лоббировать принятие новых правил работы. Это очень важно. Непринятие новых правил выгодно только нелегальным перевозчикам и только до того времени, когда на рынок зайдут большие операторы, которые немедленно сделают все, чтобы прекратить нелегальные перевозки.

РАТУШНЯК Владимир,
юрист-международник
ЮК "Альянс Ратушняк и Партнеры"





Программа грузовых авиаперевозок IATA-FIATA

Белая Книга

Несмотря на всесторонне успешную работу программы Транспортного агентства IATA уже в течение нескольких десятилетий, роль агентов IATA (экспедиторов) изменилась. Ранее агенты по грузоперевозкам были "агентами по продаже", выступающими от имени и в интересах авиалиний. Однако сегодня большинство экспедиторов выполняют функцию скорее "специалистов по снабжению" для тех же авиалиний, а их деловые взаимоотношения зачастую проходят в формате "покупатель—продавец".





Для соответствия растущим потребностям отрасли авиаперевозок, изменениям во взаимоотношениях и трансформированной роли экспедитора грузов IATA и FIATA объединили свои усилия для проверки, оптимизации и полного изменения текущей программы транспортных агентств и разработали новую модернизированную программу — Программу грузовых авиаперевозок IATA—FIATA (IFACP). Она заменит текущую Программу транспортных агентств IATA.

Новая программа представляет собой систему отраслевых стандартов, соответствующую передовым методикам, нормам безопасности, а также поставленной цели. Управление стандартами, обеспечивающими поддержку экспедиторов, будет осуществляться в рамках комплексной программы от лица и в интересах ее участников. Таким образом будет обеспечиваться разработка и использование надлежащих, релевантных стандартов грузообработки.

ПРЕИМУЩЕСТВА

1. Упрощение структуры управления сократит количество административных требований к управлению программой.

2. В будущем планируется создать региональные или национальные Объединенные советы (в случае необходимости), задачей которых будет обеспечение обратной связи, а также обсуждение и передача предложений в Руководящий совет IATA—FIATA. Этот новый модернизированный орган управления заменит текущие локальные законодательные органы, консультативные советы по грузовым авиаперевозкам IATA, которые были учреждены существующей структурой управления.

3. Новые объединенные советы могут выдвигать предложения Руководящему совету IATA—FIATA касательно минимальных финансовых критериев, необходимых для подтверждения экспедиторов в своих странах или регионах.

4. Грузовые расчетные системы останутся без изменений под юрисдикцией конференции агентств по грузовым авиаперевозкам.

5. Соответствие условиям перевозки, эксплуатационные критерии (например, требования к обучению Правилам перевозки опасных грузов) и наилучшие деловые практики (например, грузовые стандарты) будут описаны в Справочнике IFACP, который предназначен для повышения осведомленности авиакомпаний и экспедиторов об их ответственности и их соответствии эксплуатационным требованиям, утвержденным в отрасли.

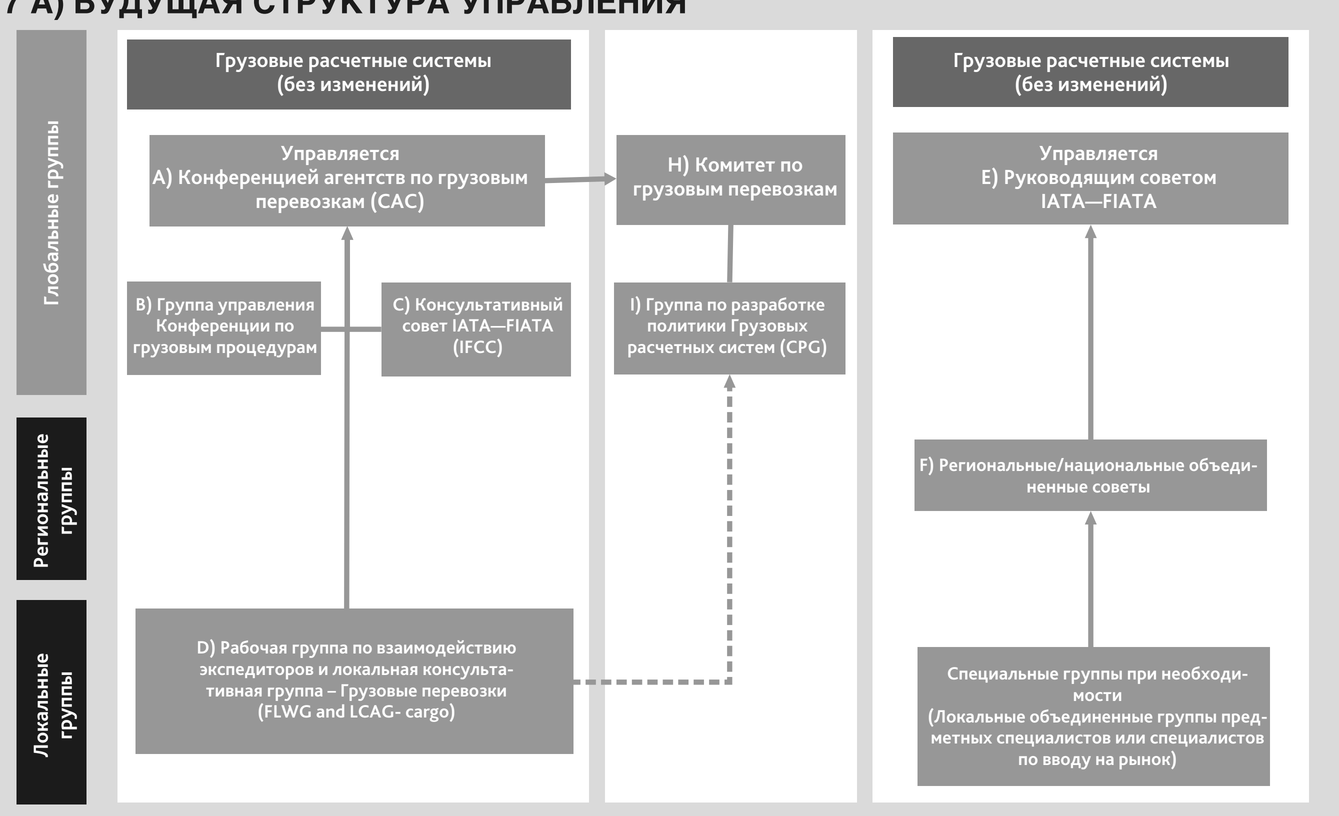
6. В нижеследующей таблице содержится более подробная информация о предложенных изменениях:



ТАБЛИЦА 1: ПОДРОБНАЯ ИНФОРМАЦИЯ О ПРЕДЛОЖЕННЫХ ИЗМЕНЕНИЯХ

СТАРАЯ ПРОГРАММА	НОВАЯ ПРОГРАММА
8 агентских программ (вкл. 4 посреднические программы)	Глобальная Программа по грузовым авиаперевозкам IATA—FIATA, совместно управляемая Руководящим советом IATA и FIATA
Комитет по грузовым перевозкам и Конференция агентств по грузовым авиаперевозкам рекомендуют стратегическое направление	• Руководящий совет IATA—FIATA устанавливает стратегическое направление для Программы грузовых авиаперевозок IATA—FIATA • Конференция агентств рекомендует стратегическое направление по Грузовым расчетным системам • Комитет по грузовым перевозкам — никаких изменений, рекомендует IATA стратегическое направление по вопросам грузовых перевозок • Комитет по грузовым перевозкам и Институт по грузовым авиаперевозкам FIATA рекомендуют стратегическое направление соответствующим делегатам Руководящего совета
Грузовые расчетные системы регулирование и регламент	Грузовые расчетные системы регулирование и регламент — без изменений
Разнообразные локальные и региональные органы управления авиакомпаний или объединенные органы управления	Предположительно 10 региональных/национальных объединенных советов (Канада, Латинская Америка, Европа, включая РФ, Индия, Китай, Африка, Средний Восток, Азиатско-Тихоокеанский регион, Гонконг и Тайвань, Австралия, включая Новую Зеландию и страны Тихоокеанского региона)
Конференция утверждает резолюции	Глобальная Программа по грузовым авиаперевозкам IATA— FIATA, управляемая Руководящим советом IATA и FIATA (напр. определение финансовых и эксплуатационных критериев для утверждения членства) Грузовыми расчетными системами управляет Конференция агентств по грузовым перевозкам
Степень конфликта с экспедиторским сообществом из-за неопределенности в правилах и условиях	Четкое определение роли и ответственности
Стандарты аккредитации по агентской схеме	Утверждение стандартов, основанное на мнении клиентов

7 А) БУДУЩАЯ СТРУКТУРА УПРАВЛЕНИЯ



7. Б) БУДУЩАЯ СТРУКТУРА УПРАВЛЕНИЯ

ГРУППЫ	ОПИСАНИЕ
A) Конференция агентств по грузовым перевозкам (CAC)	Это постоянная конференция авиалиний, созданная IATA для принятия решений по вопросам, касающимся отношений между авиакомпаниями и экспедиторами, осуществляющими продажи и/или обработку международных грузовых авиаперевозок, за исключением вознаграждения. Новое название конференции следует пересмотреть в будущем из-за отмены программы агентства по грузоперевозкам.
B) Группа управления Конференции по грузовым процедурам (CPCMG)	Группа предоставляет поддержку и руководство в отношении стратегий, определенных Конференцией грузовых авиалиний (CSC) и Конференцией агентств по грузовым перевозкам (CAC). Она формулирует отраслевую политику IATA в отношении грузовых перевозок, наблюдает за отраслевыми разработками и приоритетными вопросами и разрабатывает соответствующие решения. Эта группа также определяет приоритеты, назначает и контролирует деятельность различных подгрупп Конференции.
C) Консультативный совет IATA/FIATA (IFCC)	Консультативный совет был сформирован с целью инициирования, рассмотрения и вынесения рекомендаций Конференции агентств по грузовым перевозкам (CAC) и Конференции грузовых авиалиний (CSC) по вопросам, возникающим в ходе работы данных конференций, резолюциям и рекомендуемым практикам, затрагивающим экспедиторов и отношения между авиакомпаниями и экспедиторами.
D) Рабочая группа по взаимодействию экспедиторов (FLWG) и Локальная консультативная группа – Грузовые перевозки (LCAG-cargo)	Эти группы, созданные Конференцией агентств по грузовым перевозкам (CAC), состоят из локальных авиалиний и национальных ассоциаций экспедиторов с целью предоставления консультаций по вопросам политики Грузовых расчетных систем для удовлетворения потребностей на локальном уровне.
H) Комитет по грузовым перевозкам	Уникальная группа, созданная Советом управляющих IATA и подотчетная ему. Члены: 15—20 руководителей грузовых авиакомпаний, переизбираются каждые 2 года. Обеспечивает стратегическое направление и цели для IATA по всем вопросам, связанным с грузовыми перевозками.
I) Группа по разработке политики Грузовых расчетных систем (CPG)	Группа, созданная Комитетом по грузовым перевозкам с целью обеспечения направления по вопросам, связанным с Грузовыми расчетными системами и несущая ответственность за предоставление консультаций руководству IATA по всем вопросам, касающимся функционального управления и функционирования ГРС.
E) Руководящий совет IATA/FIATA (IFGB)	Руководящий совет создан с целью управления Программой по грузовым авиаперевозкам IATA/FIATA от лица IATA и FIATA, а также с целью разработки политики, осуществления контроля и руководства за функционированием Программы. Руководящий совет будет состоять из минимум 8, максимум 12 членов. Руководящий совет будет включать представителей как из авиакомпаний IATA, так и экспедиторов FIATA, при этом каждая ассоциация назначит минимум 4 и максимум 6 членов. Процесс назначения будет проходить в соответствии с правилами внутреннего управления IATA и FIATA. Каждый назначенный член будет являться либо представителем авиалиний, если будет назначенным IATA или представителем экспедиторов, если будет назначенным FIATA, и будет выступать в качестве представителя отрасли, а не в качестве представителя какой-либо авиалинии или перевозчика. Руководящий совет несет ответственность за создание руководства по утверждению экспедиторов по Программе грузовых авиаперевозок IATA/FIATA, в отношении эксплуатационных и финансовых критериев, а также за определение соответствующих отраслевых стандартов и процедур.
F) Региональные/ национальные объединенные советы	Объединенный совет создается Руководящим советом IATA/FIATA. Он будет состоять из максимум 6 и минимум 4 членов от каждой дирекции (авиакомпании и экспедиторы). Разумный и справедливый баланс количества представителей следует искать вместе с разумной и практической точкой зрения на географический охват. Число членов от каждой ассоциации должно быть равным. Представители авиакомпаний назначаются Конференцией грузовых агентств или другим делегированным органом. Представители авиакомпаний назначаются на пост сроком на 2 года, с возможностью переизбрания до трех сроков. Представители экспедиторов назначаются FIATA и избираются из соответствующих национальных ассоциаций экспедиторов.

8. КАК ЭКСПЕДИТОР МОЖЕТ ПРИСОЕДИНИТЬСЯ К ПРОГРАММЕ ГРУЗОВЫХ АВИАПЕРЕВОЗОК IFACP?

a) Новая заявка

1. Экспедитор может быть утвержден в качестве члена Программы IATA—FIATA (IFACP) после подачи заявки и удовлетворения определенных финансовых и эксплуатационных критериев.

2. Экспедитор подписывает Экспедиторское соглашение.

b) Нынешние участники транспортного агентства IATA/Посреднической программы

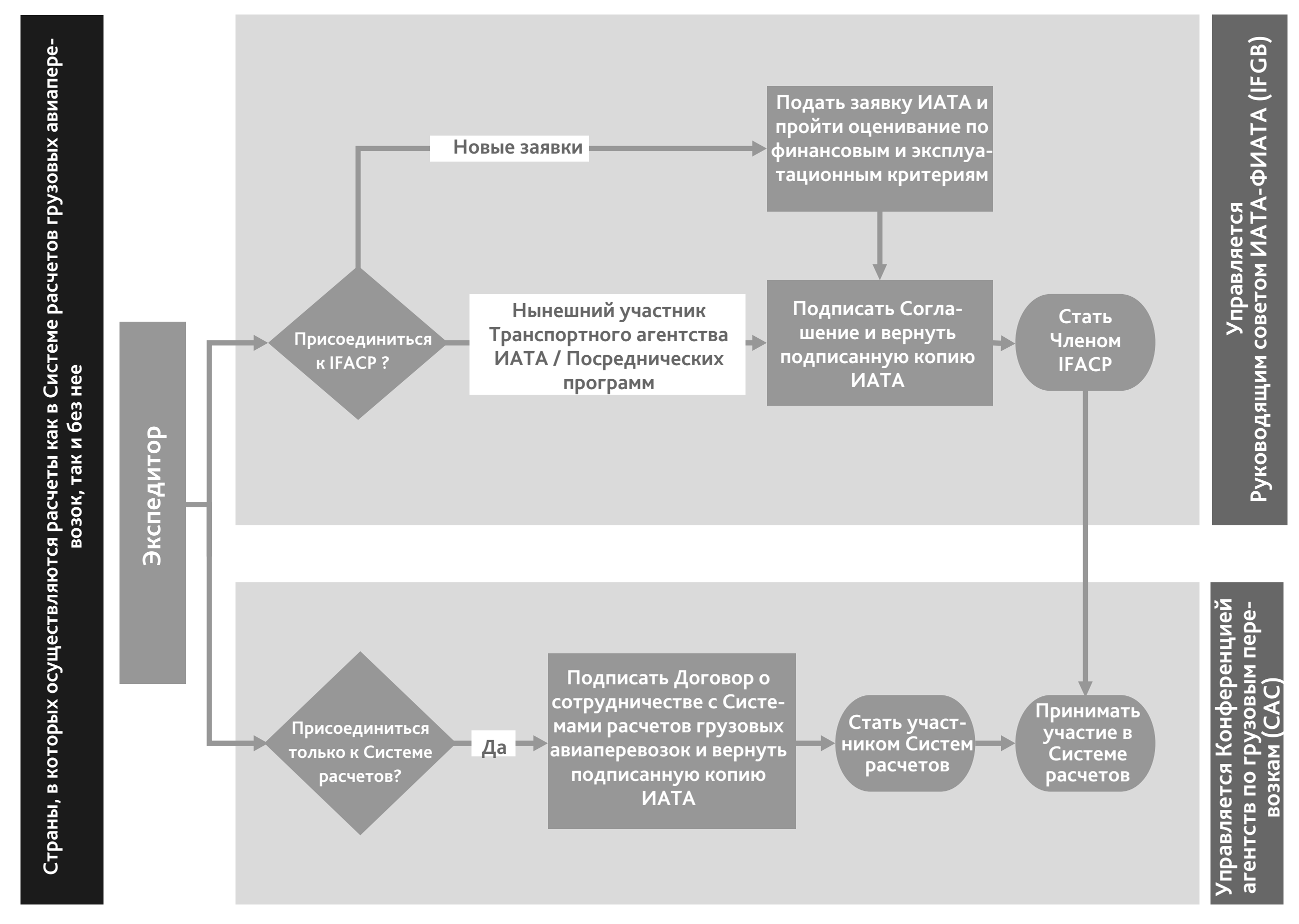
1. Нынешним участникам транспортного агентства IATA/Посреднической программы необходимо подписать новое Экспедиторское соглашение по Программе грузовых авиаперевозок IATA—FIATA. После оформления и получения заполненного соглашения, утвержденный экспедитор присоединится к программе IFACP, его существующая запись в Системе расчетов грузовых авиаперевозок остается действительной. Дополнительного оценивания не потребуется.

c) Приостановка участия экспедитора в Системе расчетов грузовых авиаперевозок по финансовым причинам приведет к пересмотру участия в Программе IFACP этого субъекта независимым финансовым инспектором Программы согласно с финансовыми критериями Программы и правилами, установленными IFACP.

Если Экспедитор Программы IFACP исключен из Системы расчетов грузовых авиаперевозок, не восстановлен и не в состоянии удовлетворить задолженность перед Системами расчетов грузовых авиаперевозок или перед авиалиниями, участвующими в Системах, его участие в Программе IFACP будет также пересмотрено финансовым инспектором.

Несмотря на вышесказанное, экспедиторы и авиакомпании оставляют за собой право осуществлять расчеты за рамками Систем расчетов грузовых авиаперевозок, на основании двустороннего соглашения.

8. КАК ЭКСПЕДИТОР МОЖЕТ ПРИСОЕДИНИТЬСЯ К ПРОГРАММЕ ГРУЗОВЫХ АВИАПЕРЕВОЗОК IFACP

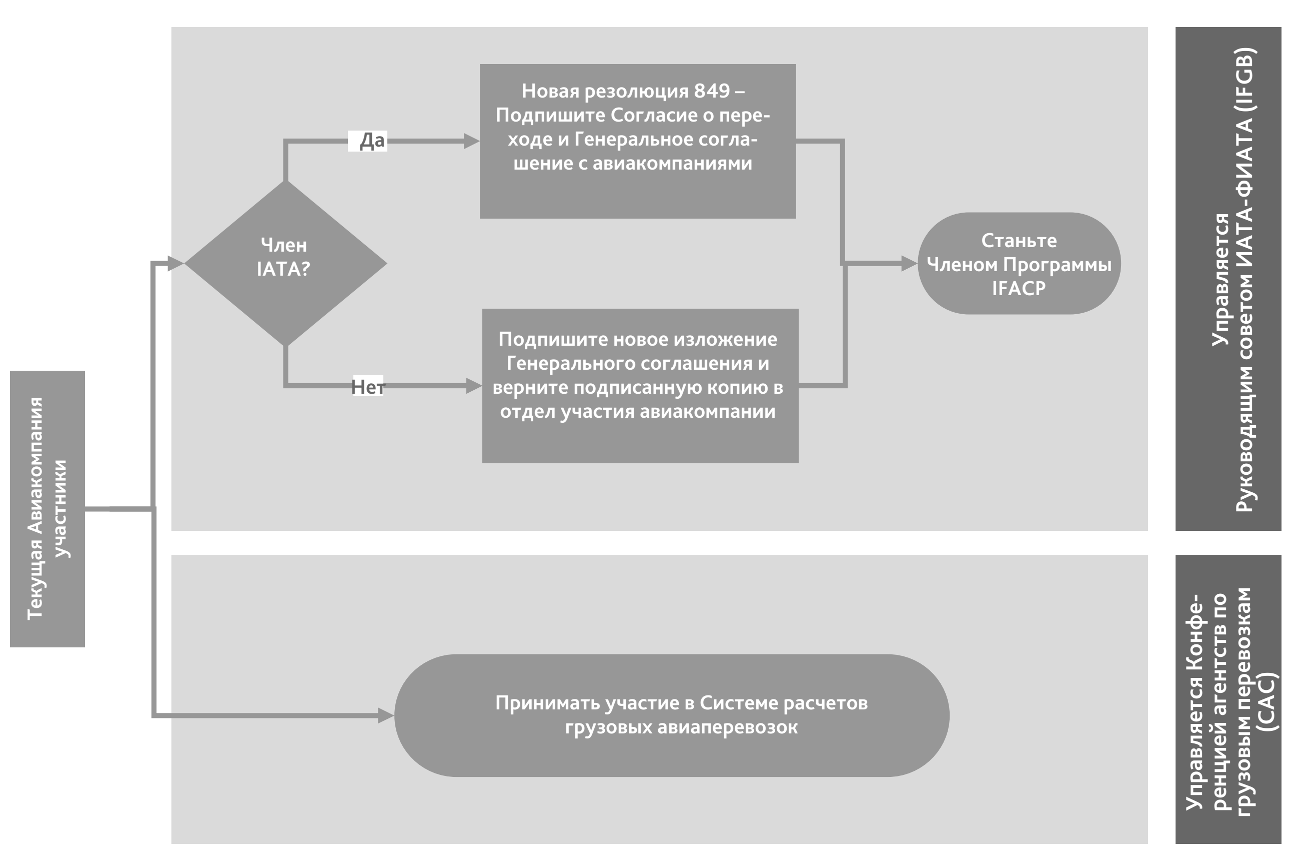


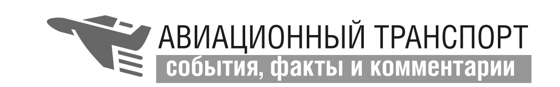
9. КАК АВИАКОМПАНИЯ ОСУЩЕСТВИТ ПЕРЕХОД ОТ ТЕКУЩЕЙ ПРОГРАММЫ НА НОВУЮ?

Для авиакомпаний-членов IATA:
утвердить новую резолюцию 849 — подписать согласие о переходе. Члены IATA перейдут на новую программу без подписания Генерального соглашения, оно автоматически вступит в действие с даты, с которой IATA объявит Программу IFACP вступившей в силу в определенной стране или регионе.

Тем, кто не является членом IATA (являясь участником Систем расчетов):
чтобы присоединиться к Программе IFACP, необходимо подписать новое Генеральное соглашение и согласие на переход, так как они не являются членами Систем расчетов грузовых авиаперевозок.

9. КАК АВИАКОМПАНИЯ ОСУЩЕСТВИТ ПЕРЕХОД ОТ ТЕКУЩЕЙ ПРОГРАММЫ НА НОВУЮ





ПРИЛОЖЕНИЕ А

Преимущества

1. ИСТИННЫЕ ДЕЛОВЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

➤ ЦЕЛЬ: **модернизировать договорные отношения между авиакомпаниями и экспедиторами таким образом, чтобы они отражали истинную природу их деловых отношений.**

В договоре "руководитель—агенту" авиакомпания, как правило, имеет право инструктировать своего агента по оперативным и коммерческим вопросам. В договорах "руководитель—руководителю" (в основном в отношениях "покупатель—продавец"), как в случае с авиакомпанией и экспедитором, права и обязанности сторон являются предметом переговоров. Пример "договорных" условий между авиакомпанией и экспедитором: ставки и стандарт предоставления услуг.

Примечание. *Важно! Комиссии оплачиваются только в тех странах, где это разрешено законом. В других странах, уплатив комиссию экспедитору, который честно исполняет обязанности по отношению к грузоотправителю, можно привлечь как авиакомпанию, так и экспедитора к гражданской и уголовной ответственности в соответствии с законом о борьбе с коррупцией.*

2. УПРОЩЕНИЕ И ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ

➤ ЦЕЛЬ: **облегчение эксплуатационной среды, в которой эффективность отрасли и более широкое применение технологий могут благополучно развиваться для взаимной выгоды.**

Конференция агентств по грузовым перевозкам и Консультативный совет IATA/FIATA признают необходимость совместного подхода к разработке отраслевых стандартов, а также снижению сложности, стоимости и общего времени транспортировки цепей поставок.

Программа будет поддерживать и направлять участников по вопросу технических и эксплуатационных возможностей с целью повышения профессионализма отрасли и успешной эксплуатационной совместимости.

3. ПРОЯСНЕНИЕ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

➤ ЦЕЛЬ: **прояснение ответственности в рамках роли экспедитора.**

Экспедиторы партии товаров будут регулироваться одними и теми же правилами заключения договоров и ответственности, как и грузоотправители:

а) ответственность за утрату, повреждение или задержку не начнется, пока груз не будет принят авиакомпанией или агентом наземного обслуживания авиакомпании;

в) в некоторых юрисдикциях, таких как Индия, можно избежать значительных налоговых осложнений, если понятно, кто является истинным покупателем услуги грузовой авиаперевозки: экспедитор или истинный грузоотправитель.

4. УСИЛЕНИЕ ПРОГРАММЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ

➤ ЦЕЛЬ: **обеспечить полное соответствие нормам всех грузовых программ IATA и их поддержку регулирующими органами по всему миру.**

В 2004 г. IATA модернизировала свою Программу грузового агентства с целью упрощения его эксплуатации в Европейском Союзе без иммунитета (Резолюция 805zz CAC). После 2004 г. многие принципы, содержащиеся в резолюции 805zz (Европейская программа), с некоторыми вариациями для отдельных регионов, были утверждены в Австралии, Канаде и Индии (хотя в Индии так и не были объявлены вступившим в силу), а совсем недавно Программа агентства по грузовым перевозкам в Латинской Америке начала изменять свою программу, чтобы представить орган, подобный Объединенному совету, аналогичный органу, существующему в европейской программе. Идея 2004 г. заключалась в получении в конечном итоге деиммунизированной программы в европейском стиле, которая станет глобальным стандартом для программ агентств по грузовым перевозкам.

Так как глобальные антимонопольные органы узнали о реформах, утвержденных в Европейском Союзе, США, Австралии, Канаде и Индии, мы ожидали, что страны по всему миру произведут схожие реформы (20 лет назад всего 30 стран подчинялись закону о конкуренции, сегодня — более 130). Программа по грузовым авиаперевозкам IATA—FIATA (IFACP) обеспечит глобальное внедрение модернизированной программы, учитывая растущее количество законов о конкуренции по всему миру. Программа IFACP представляет собой кульминацию видения глобальных стандартов IATA 2004 г., когда была разработана Европейская программа.







АССОЦИАЦИЯ «УКРВНЕШТРАНС»

С 1992 года на службе обществу

Наше видение: устойчивое развитие в соответствии с мировыми стандартами и стремление к обеспечению лидерства Участников Ассоциации на международном рынке транспортно-логистических услуг.

Наша миссия: постоянная координация хозяйственной деятельности Участников Ассоциации и улучшение их позиций на транспортно-логистическом рынке, а также содействие развитию и упрощению процедур международной торговли и логистики путем использования потенциала украинской транспортно-логистической системы, документов и форм ФИАТА, взаимодействия с ФИАТА, другими международными организациями, органами государственной власти и местного самоуправления Украины, заинтересованными участниками цепи поставок.

Наши цели:

- Защита общих интересов Участников Ассоциации в органах исполнительной власти и местного самоуправления Украины, отраслевых международных правительственных и неправительственных организациях.
- Влияние от имени сектора транспортно-логистических услуг на отраслевое действующее и будущее законодательство Украины.
- Создание условий для выхода Участников Ассоциации на международные рынки путем выполнения представительских функций в ФИАТА и других международных организациях.
- Интеграция Участников Ассоциации в единую национальную транспортно-логистическую систему.
- Системное совершенствование уровня профессиональной подготовки и образования персонала участников цепи поставки, в том числе в соответствии с минимальными стандартами ФИАТА:
  - ✓ «Профессиональная подготовка международных экспедиторов грузов (Диплом ФИАТА)»;
  - ✓ «Управление цепями поставок (Высший диплом ФИАТА)».
- Создание правовой основы и организационной структуры смешанных интермодальных/мультимодальных перевозок в Украине, основываясь на возможностях практического применения документов и форм ФИАТА, а также документов МТП в области международной торговли и логистики.

Наше участие в международных организациях:







SEEFF

01042, Украина, г. Киев ул. П. Лумумбы, 4/6, к. А, оф. 301
тел./факс: +380 (44) 206 05 09
secretariat@atfl.org.ua
www.atfl.org.ua
www.facebook.com/ATFLOU
www.instagram.com/ukrvneshtrans/



Формирование перегрузочного кластера агропромышленных грузов на базе ГП "Мариупольский Морской Торговый Порт"



ПРЕДПОСЫЛКИ

В середине 2014 г. большая часть традиционных источников грузов Мариупольского порта (меткомбинаты, шахты и другие предприятия) оказались на оккупированных территориях Донецкой и Луганской областей. Это негативно отразилось на загрузке Мариупольского морского торгового порта. А непрекращающиеся боевые действия, атаки и теракты на железной дороге еще более усугубили ситуацию.

Порт оказался отрезанным от многих наших грузовладельцев на севере Донбасса. Это Енакиевский, Алчевский, и Макеевский меткомбинаты, "Донецксталь", глиняные карьеры и угольные шахты. Поэтому основу нашего грузопотока в 2015 и 2016 гг. составляла металлопродукция местных металлургических комбинатов г. Мариуполь — это "ММК им. Ильича" и МК "Азовсталь", а также сырье для них: железорудный концентрат и уголь. Кроме этого, порт перегружал небольшие партии масла и шрота Мариупольского завода "Сателлит", каолиновую глину и зерновые с прилегающих к городу территорий.

Учитывая сложившуюся ситуацию и принимая во внимание то, что Украина является вторым по величине экспортером зерна в мире, мы видим будущее нашего предприятия связанным с перевалкой агропромышленных грузов. К тому же у данных грузов высокая доходная ставка, что также достаточно выгодно. Поэтому в прошлом году мы приняли решение о строительстве зернового комплекса мощностью 2 млн т в год.

Одновременно с этим решением вокруг Мариупольского порта и на его территории в 2016 г. начал реализовываться ряд инвестиционных проектов с привлечением средств партнеров негосударственной формы собственности. Данные примеры государственно-частного партнерства, о которых речь пойдет ниже, послужили отправной точкой в формировании перегрузочного кластера агропромышленных грузов на базе ГП "ММТП".

ХАРАКТЕРИСТИКА ЭЛЕМЕНТОВ ПЕРЕГРУЗОЧНОГО КЛАСТЕРА АГРОПРОМЫШЛЕННЫХ ГРУЗОВ

Перегрузочный кластер АП-грузов — это сконцентрированная на некоторой территории порта, либо припортовых территориях, группа взаимодействующих компаний, оказывающих услуги по приемке, хранению и отгрузке агропромышленных грузов на различные виды транспорта, обладающих специализированной инфраструктурой, развивающихся на принципах интеграции и взаимодополнения функций друг друга в целях усиления конкурентных преимуществ на рынке транспортных услуг.

Перегрузочный кластер на базе ГП "ММТП" начал складываться с началом проектирования комплекса по перегрузке зерновых грузов.

Строительство комплекса будет происходить в два этапа с выходом на полную проектную мощность в 2019 г. В первую очередь комплекса будут инвестироваться собственные средства, заработанные портом ранее, а строительство второй очереди потребует привлечения средств инвесторов. Всего для строительства комплекса по перегрузке зерновых грузов потребуется 910,0 млн грн., в т.ч. в 1-ю очередь — 439,4 млн грн. Расчеты показывают, что NVP составляет 278,2 млн грн., что свидетельствует о его высокой эффективности. Ожидается, что дисконтированный срок окупаемости проекта (DPP) составит 6,8 года.



Местом строительства перегрузочного комплекса зерновых грузов выбрана площадка, которая расположена у причалов № 4 и № 3, общей площадью около 20 тыс. м^2.

К основным характеристикам комплекса относятся:

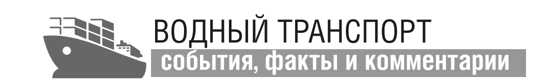
— суммарный объем переработки — до 2,0 млн т грузов в год;

— емкости единовременного хранения — 131,1 тыс. т (1-я очередь — 57 тыс. т; 2-я очередь — 74,1 тыс. т);

— мощность по приему зерновых грузов с автомобильного транспорта — 2 х 250 = 500 т/час, или 9,0 тыс. т в сутки (с учетом неравномерности подачи зерновозов);

— мощность по приему зерновых грузов с железнодорожного транспорта — 2 х 500 = 1,0 тыс. т/ час, или 6,0 тыс. т/сутки (с учетом скорости маневровых работ);

— мощность загрузки судов по двум линиям производительностью по 1000 т/ч и общей мощностью до 2000 т/ч, или 20,0 тыс. т/сутки (с учетом технологии обработки судна);



— мощность по сушению зерна 3000 т/сутки.

За счет средств ГП "ММТП" в рамках 1-й очереди реализации проекта (начало — декабрь 2016 г., окончание — в 2018 г.) будут построены 10 емкостей по 5,7 тыс. т авто- и ж/д разгрузки, приобретена одна зернопогрузочная машина импортного производства производительностью до 1000 т/час.

За счет привлечения средств инвестора на этапе 2-й очереди (начало — в 2018 г., окончание — в 2019 г.) планируется построить 13 емкостей по 5,7 тыс. т и установить зернопогрузочную машину № 2 производительностью до 1000 т/час с потенциальной возможностью работы в реверсном варианте.

Также в формирующийся кластер агропромышленных грузов в середине 2016 г. вошел склад генеральных грузов порта.

Между Фондом госимущества и фирмой ООО "СТТ" был подписан договор аренды сроком на 15 лет, согласно которому арендатор взял на себя обязательства произвести реконструкцию склада с переориентацией его на напольное хранение агропромышленных грузов (далее — АП-грузов). После завершения данной реконструкции должна увеличиться норма единовременного хранения до 30,0 тыс. т, а также будет организован прием грузов со всех видов транспорта. Объем заявленных инвестиций составляет 100 млн грн.

Эта форма хозяйствования будет выгодна как арендатору, который получит современные высокотехнологические мощности для хранения пищевых грузов, так и порту, поскольку порт сможет снизить себестоимость перевалки и привлечь новых грузовладельцев. Этот проект оказался первыми реальными инвестициями в государственное предприятие, расположенное в зоне АТО с 2014 г.

Реконструкция склада генеральных грузов под склад напольного хранения АП-грузов направлена на создание механизированных линий перегрузки зерновых грузов и продуктов переработки масличных культур (шротов и жмыхов) с накоплением судовых партий, их кратковременным хранением во внутренних помещениях склада и отгрузкой на транспортные суда.

В соответствии с проектом реконструкции предполагается техническое перевооружение склада генеральных грузов и устройство следующих технологических элементов: станция разгрузки автомобилей на один поток с автовесами; транспортные галереи и опорная вышка; узел приемки зерна с ж/д транспорта с ж/д весами; узел отгрузки на водный транспорт с бункерными весами; механизированные склады № 1, № 2, № 3.

Складская площадь склада составит 7090 м^2, годовой объем перевалки грузов — до 0,5 млн т, объем единовременного хранения — до 30 тыс. т, производительность приемки зерновых культур, шротов и жмыхов с автомобильного транспорта — 200 т/ч, производительность приемки с ж/д транспорта — 200 т/ч, производительность отгрузки на водный транспорт — 600 т/ч.

Механизированный склад после его реконструкции должен обеспечивать полный комплекс по приемке и хранению АП-грузов, доставляемых автомобильным и ж/д транспортом. До выгрузки с автомобильного транспорта и ж/д транспорта автомобили и вагоны взвешиваются, берутся пробы поступающего груза и определяются показатели качества в экспресс лаборатории.

Схема комплекса позволяет одновременную работу по нескольким маршрутам. Имеется возможность производить приемку сырья в склад одновременно с автомобильного и ж/д транспорта. При необходимости вместе с приемкой в склады из автомобилей и ж/д вагонов возможна отгрузка на суда из склада.

Разгрузка склада происходит следующим образом:

— начальная разгрузка осуществляется самотеком на разгрузочные ленточные транспортеры, передающие сырье на узел отгрузки на суда с бункерными весами;

— последующая технология предполагает использование ковшевых погрузчиков для перемещения грузов на ленточные разгрузочные транспортеры;

— при отгрузке на судно осуществляется взвешивание бункерными весами, затем груз поступает на два передвижных ленточных наклонных транспортера, которыми зерно подается в промежуточные накопительные лотки емкостью по 50 т каждый. Из лотков, которые расположены непосредственно на причале, груз перемещается портальными кранами, оборудованными грейферами.

Следует заметить, что это временная технологическая схема отгрузки. В дальнейшем, при развитии зернового комплекса, склад напольного хранения планируется полностью интегрировать в зерновой комплекс путем отгрузки зерновых грузов через зернопогрузочную машину № 2.

Летом 2016 г. на прилегающей к порту незастроенной территории началась реализация совместного проекта по строительству масло-комплекса мощностью 0,5 млн т в год.

Строительство складской (наземной) части данного комплекса осуществляет компания ООО "ЕвроОйл", а ГП "ММТП" планирует соорудить и обустроить морскую (причальную) часть данного комплекса. В настоящее время интенсивно ведутся работы по сооружению фундаментов для емкостей хранения масла общим объемом до 15,0 тыс. т. А в 2017 г. планируется проложить подающий трубопровод через территорию ГП "ММТП" на причалы №№ 3, 5, 6 для перекачки масла с установкой стендерного устройства для дальнейшей его отгрузки на суда.



Строительство масло-комплекса предполагает объем инвестирования 260,0 млн грн., из которых средства ГП "ММТП" — 26,0 млн грн. При расчетной чистой приведенной стоимости 143,0 млн грн. DPP составит 4,3 года.

Наземная часть комплекса будет состоять из: 3-х емкостей по 5,0 тыс. $м^3$ каждая с суммарным объемом единовременного хранения 14,0 тыс.т масла; 2-х насосов для перекачки масла по трубопроводу в порт производительностью 400 $м^3$/час; 2-х стационарных весов; эстакады выгрузки сыпучих грузов; административно-бытового здания.



Инвестиции в проект со стороны компании ООО "Евро-Ойл" составят порядка 150 млн грн.

Мариупольский порт со своей стороны инвестирует средства в морскую часть комплекса, состоящую из подающего трубопровода для перекачки масла из наземных хранилищ на суда, сопутствующей инфраструктуры (мостового перехода над ж/д, стоек, опорных площадок, подкачивающих насосов, сливного приямка и т.п.), стендерного устройства, установленного на причале № 3.

В 2017 г. ООО "Евро-Ойл" планирует закончить строительство данного комплекса на площадке, смежной с ГП "ММТП". Порт планирует завершить свою часть проекта до конца 2017 г.

Этот конкретный пример государственно-частного партнерства свидетельствует о нормализации бизнес-климата в регионе.

ЛОГИСТИКА И СТРУКТУРНО-ПРАВОВЫЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ЭЛЕМЕНТОВ КЛАСТЕРА МЕЖДУ СОБОЙ

Логистика будущего кластера АП-грузов в Мариупольском порту имеет ряд преимуществ. Прежде всего, каждый элемент кластера будет иметь свои собственные независимые автоподъездные пути и фронты выгрузки. Далее, учитывая суточную пропускную способность станции Мариуполь-порт, которая составляет до 780 вагонов в сутки, взаимное рациональное расположение элементов кластера позволит в полном объеме обеспечить разгрузочные мощности с железной дороги в количестве до 150 вагонов в сутки.

Таким образом, выбрав предприятия входящие в АП-кластер Мариупольского порта, грузовладелец не только страхует себя от простоев, но и обеспечивает максимальную оборачиваемость вагонов (зерновозов, цистерн и др.), что при нынешнем дефиците подвижного состава имеет одно из приоритетных значений для увеличения экспорта и выполнения контрактных обязательств перед покупателями.

Отдельным пунктом следует обозначить планируемую к приобретению зернопогрузочную машину с возможностью работы в реверсном режиме. Данное решение ориентировано на грузовладельцев стран каспийского региона и позволяет организовывать накопление укрупненных судовых партий по варианту "судно—склад—судно".

В вопросе структурно-правового взаимодействия необходимо отметить, что вся стивидорная деятельность — погрузка грузов на суда — осуществляется портом. Предусматривается, что все элементы кластера будут иметь договорные отношения с одной стивидорной компанией в лице ГП "ММТП", которая в свою очередь обеспечит прозрачное тарифообразование, ориентированное не на отдельного клиента, а на всех в равной степени. В совокупности это позволит создать здоровую конкурентную среду для комфортного ведения бизнеса и другим грузовладельцам, выбравшим услуги Мариупольского порта.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В результате реализации запланированных мероприятий на базе ГП "ММТП" в ближайшее время будет получен современный высокотехнологичный кластер АП-грузов, которого ранее не было в портах, расположенных на побережье Азовского моря.

Преимуществами является то, что порт в результате формирования кластера, в первую очередь, обеспечит привлечение инвестиций, расширение объема и номенклатуры перегружаемых грузов, создание современной высокотехнологичной инфраструктуры и, как следствие, увеличение совокупного грузооборота, доходов порта и государства.

Дальнейшее расширение кластера будет способствовать объединению усилий отдельных участников рынка и государственного предприятия для достижения наивысшего экономического результата. Это, несомненно, способно вывести как Мариупольский порт, так и его партнеров на новый уровень рынка транспортных услуг, оживить и повысить экспортно-импортный потенциал региона в целом.

ОЛЕЙНИК Александр, директор ГП "Мариупольский морской торговый порт"



Некоторые аспекты культуры безопасности как инструмент снижения влияния человеческого фактора в судоходстве

Человеческий фактор является неотъемлемой составляющей морского судоходства, которая согласно статистическим данным несет наибольший риск для безопасности. Так, около 80% аварийных ситуаций в море произошли под влиянием человеческого фактора. В результате человеческой ошибки возникает:

— 84—88% аварийных ситуаций с танкерами;
— 79% посадок на мель;
— 89—96% столкновений судов;
— 75% пожаров и взрывов (Rothblum, 2000).

Согласно данным Департамента безопасности на транспорте Мининфраструктуры, в Украине в течение 2015 г. на водном транспорте всего произошло 39 аварийных происшествий, в которых 39 человек погибли, 6 человек пропали без вести и 26 — получили травмы различной степени тяжести. По результатам проведенных расследований этих аварийных происшествий установлено, что причинами их возникновения были:

— организационные причины — 27 случаев (ненадлежащая организация несения вахтенной службы, эксплуатация незарегистрированных маломерных судов, неучет маневренных характеристик судна, выход судов без спасательных средств, нарушение правил техники безопасности и охраны труда);
— навигационные причины — 10 случаев (посадки судов на мель, навал судов на опоры мостов и гидротехнические сооружения);
— технические причины — 5 случаев (выход из строя дизель-генератора, несрабатывание реверсного механизма главного двигателя, изношенность якорной цепи);
— другие причины — 4 случая.

Таким образом, только около 13—14% аварийных происшествий были вызваны техническими причинами.

Если считать количество летальных исходов на каждые 100 км, то морская транспортная система содержит в 25 раз больше элементов риска, чем воздушная. Следовательно, увеличение интенсивности торгового мореплавания за последние 10 лет указывает на потенциальный риск безопасности мореплавания.

Исторически сложилось так, что при развитии транспорта для обеспечения безопасности внимание акцентировалось на технических усовершенствованиях. Такое техническое направление привело к значительным улучшениям в области безопасности. Однако после проведения статистических исследований, указывающих на подавляющее влияние человеческого фактора на безопасность в море, предложено принять трехсторонний подход:

— повышение культуры безопасности;
— улучшенные схемы обучения;
— официальная программа оценивания компетентности.

Культура безопасности — это образ жизни; обычаи, убеждения и отношения всех членов компании как на берегу, так и на судах. Кроме того, она предполагает изменение мышления людей в направлении действий "Безопасность прежде всего" (Berg, 2011).

В IMO осознали важность внедрения концепции культуры безопасности в судоходстве, несмотря на значительные различия мнений государств-членов IMO. Из-за накопления катастрофических морских аварийных происшествий в 1980-х и в начале 1990-х морское сообщество предприняло попытку создать концепцию управления безопасностью (Anderson, 2003; Mitroussi, 2003).

Для достижения культуры безопасности необходимы признание того, что несчастные случаи могут быть предотвращены посредством внедрения правильной процедуры управления, а также постоянного акцента внимания на безопасности.

На практике эти условия прописаны в пунктах Международного кодекса управлением безопасностью (МКУБ), который играет важную роль в преодолении рисков, связанных с человеческим фактором, посредством повышения уровня компетенции и образования членов экипажа (МКУБ, 2008, 2015). Основной целью IMO при создании МКУБ было создание новой культуры безопасности в морском сообществе: "Применение МКУБ должно поддерживать и поощрять развитие культуры безопасности в области морских перевозок" (Anderson, 2003, IMO, 2005).

Понимая, что риск является неотъемлемым фактором морской деятельности и что ошибки являются частью человеческого опыта, ожидается, что такие элементы, как хорошая политика управления, эффективное обучение, персонал с соответствующей квалификацией и опытом, могут уменьшить возникновение человеческих ошибок.

Необходимо отметить, что если возможная причина аварийной ситуации — человеческий фактор, то нахождение, уничтожение причин таких ошибок, а



также предоставление отчетов по всем аварийным и потенциально аварийным ситуациям являются необходимыми для предотвращения повторений аварийных ситуаций. Однако практика отчетности зачастую оставляет желать лучшего, чем обусловливает дополнительные проблемы. На судах некоторых компаний к написанию отчетов подходят формально: ряд отчетов по потенциально опасным ситуациям пишется кадетами или платно членами экипажа. Кроме того, информацию о несоответствиях, несчастных случаях и опасных явлениях не накапливают на любом уровне морской отрасли. Зачастую такая информация распространяется только в виде циркуляров по судам компании. Попадая на суда, циркуляры не всегда подвергаются подробному изучению и обсуждению между всеми членами экипажа. Таким образом, экипаж судов не может извлечь уроки из опыта других судов.

Тем не менее, даже при хорошем уровне отчетности в ряде компаний, количество морских аварийных происшествий не уменьшается, а в некоторых случаях наблюдается их рост. Эксплуатация судов полна правил, инструкций и руководств, которые должностные лица и члены экипажа, как ожидается, должны знать и придерживаться.

Недавний анализ показывает, что большинство столкновений происходит из-за ошибок в принятии решений, при которых важную роль играют условия видимости, неправильное осознание ситуации, дефицит внимания, дефицит связи между судами, планирование несоответствующих операций. Принимая во внимание, что в области морских перевозок, и в особенности на борту судов, четко выражена иерархическая организация, соображения безопасности сильно зависят от действий командного состава кораблей, а также их взаимодействия с персоналом на берегу (Räisänen, 2009). Статистика показывает, что хорошие показатели безопасности могут быть достигнуты капитаном и руководством компании, имеющими должную профессиональную квалификацию и компетентность (Little, 2004). Большое значение имеет также уровень квалификации и компетентности всего экипажа.

В свете этого, а также в соответствии с поставленными стратегическими целями Дорожной карты для морского и внутреннего водного транспорта Украины (2016) и необходимостью соответствовать Манильским поправкам ПДНВ (2010), в настоящее время в Украине необходимо акцентировать внимание именно на образовательном аспекте.

Морские профессии становятся популярными среди молодежи, растет уровень осознанного выбора профессии и уровень знания английского языка, однако резко снижается дисциплина, а как следствие и уровень квалификации. По результатам проведенного авторами опроса, большинство студентов рассчитывают получить достаточный уровень знаний во время рейса, на практике. Однако, хотя тренинг во время рейса (on-job training) и является необходимым компонентом повышения компетентности моряков, он не является решением проблемы и влияет на уровень безопасности на судах, а также на общий имидж профессионала, получившего украинский диплом. Кроме этого: существует проблема контроля работы учебных заведений по профессиональной подготовке моряков профильным министерством; услуги по оцениванию компетентности и дипломированию моряков, не попадающие под лицензирование МОН Украины, предоставляются различными субъектами; отсутствует контроль соблюдения сроков оформления и выдачи квалификационных документов моряков, а также отсутствует единый субъект, отвечающий за полный процесс подготовки, оценки компетентности и дипломирования моряков и т.д. (Вороной, 2016). В данном случае основным решением может стать комплексный подход, нацеленный на объединение и координацию усилий Инспекции по вопросам подготовки и дипломирования моряков, МОН Украины, Министерства инфраструктуры и т.д. В международной практике функциями контроля уровня компетентности и дипломирования моряков наделена Морская администрация. Морская администрация Украины находится в стадии формирования. Предполагается, что именно эта структура должна быть единым органом государственной власти в структуре Министерства инфраструктуры Украины с обязанностями обеспечения безопасности на морском транспорте, защиты морской среды, содействия судоходству, оформления свидетельств на суда и дипломирования моряков. Таким образом, создание Морской администрации Украины не только позволит приблизить структуру управления судоходствам к международным стандартам, но повлияет на общий уровень безопасности в отрасли.

РАДЧЕНКО Виктория, канд. биол. наук, доц. КГАВТ им. Гетьмана П. Конашевича-Сагайдачного,
ПЕТРАШ Максим, магистрант КГАВТ им. Гетьмана П. Конашевича-Сагайдачного

Литература:

1. Аналіз стану безпеки руху, польотів, судноплавства та аварійності на транспорті в Україні за 2015 рік — К., 2016 — С.45—52.
2. Вороной В. Как будет реформирована система подготовки моряков [Электронный ресурс] /Порты Украины, 2016. — Режим доступа: http://ports.com.ua/opinions/kak-budet-reformirovana-sistema-podgotovki-moryakov.
3. Anderson, P. Cracking the Code — The Relevance of the ISM Code and its impacts on shipping practices, The Nautical Institute, London, 2003 — pp. 56—59.
4. Berg, H.P. Maritime safety culture. Proceedings of the XV International Scientific and Technical Conference on Marine Traffic Engineering, 12—14 October 2011, Akademia Morska, Szczecin, 2011 — pp. 49—59.
5. Caridis, P. Casualty analysis methodology for maritime operations. National Technical University of Athens. CASMET, 1999 — 45 p.
6. IMO, Role of the Human Element — Assessment of the impact and effectiveness of implementation of the ISM Code, International Maritime Organization, MSC 81/17, 2005.
7. International Maritime Organization (IMO), International Safety Management (ISM) Code, 2008, 2015.
8. Little, A. Driving safety culture, identification of leadership qualities for effective safety management. Final Report to Maritime and Coastguard Agency, Part 1, Cambridge, 2004.
9. Mitroussi, K. The evolution of the safety culture of IMO: a case of organizational culture change, Disaster Prevention and Management, Vol. 12 No. 1, 2003.— pp. 16—23.
10. Rothblum A. Human error and marine safety. Maritime Human Factors Conference, Linthicum, MD, March 13—14, 2000.
11. Räisänen, P. Influence of corporate top management to safety culture, A literature survey. Turku University of Applied Sciences, Reports 88, Turku, 2009.




Південний агропромисловий
ярмарок
Фермер
2017
Херсон
ККЗ Ювілейний
22-24


"ЭКСПО - ЦЕНТР"

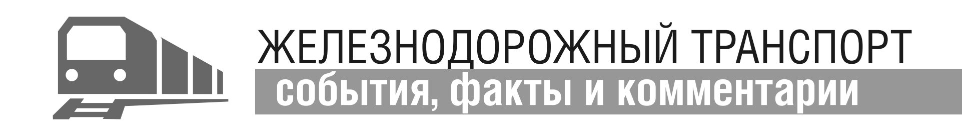





VLAS
CONFERENCE


AgroPortal


АГРАРНИЙ
ТИЖДЕНЬ.
УКРАЇНА



Причины и следствия повышения тарифов на железнодорожные грузоперевозки



На Дарницком вагоноремонтном заводе состоялась демонстрация построенных полувагонов и круглый стол "Индексация тарифов на грузовые перевозки — предпосылка технического развития и обновления железнодорожного транспорта Украины". В мероприятии приняли участие как представители руководящего состава "Укрзализныци", так и представители бизнеса.

Председатель правления ПАО "Укрзализныця" Войцех Балчун обратил внимание на тот факт, что изменения в железнодорожном монополисте не делаются быстро, и для того, чтобы увидеть компанию в лучшем свете, понадобится время.

"В "Укрзализныце" произошли изменения, которых ранее никогда не было. Изменился менеджмент и появилось новое правление. Объясню, что это не "польское правление", в управлении ведомства есть поляки, серб и коллеги-украинцы. Первые месяцы работы — это время, когда все "притираются" друг к другу, более того, нет людей, которые знают все о таком большом ведомстве, которое работает в таких огромных масштабах", — отметил В. Балчун.



Он также сообщил, что 2016 г. был сложным из-за резкого уменьшения количества доступного подвижного состава.

"Это связано не только с разными схемами, которые действуют в "Укрзализныце" и с которыми мы должны бороться, а и с тем, что были резко уменьшены расходы средств для ремонта вагонов и локомотивов. Это было сделано именно в тот год, когда заканчивался период эксплуатации большого количества вагонов. В таких условиях мы должны были реагировать на такую ситуацию и параллельно изучать ведомство", — отметил глава правления ПАО.

Он добавил, что в 2016 г. спрос на перевозки зерновых грузов в часы пик был на 30% больше, чем за аналогичный период 2015 г., что и усложнило ситуацию.

"Хотя мы в т.г. перевезли грузов на 10% больше, чем в 2015 г., ведомство не смогло полностью удовлетворить потребность в вагонах для клиентов", — уточнил он.

Вместе с тем В. Балчун отметил, что "Укрзализныця" в т.г. будет избегать традиционной ситуации, когда в первые месяцы года ведомство ждет утверждения финансового плана на год. "Мы хотим, чтобы процесс производства был беспрерывным и продолжался, начиная с 1 января", — уточнил В. Балчун.

Вдобавок он отметил, что в декабре ведомство проведет 9 тендеров по закупке 200 тыс. т топлива. Также до указанного числа будет впервые объявлен большой тендер на 150 тыс. т топлива.

В "Укрзализныце" заявляют, что обновление железнодорожного подвижного состава путем приобретения нового и модернизации существующего парка является приоритетным направлением инвестиционной деятельности ПАО "Укрзализныця" в 2017 г.

"Увеличить капитальные инвестиции в отрасли планируется за счет индексации тарифов на грузовые перевозки, если такую инициативу поддержат министерства и ведомства, от которых зависит ее согласование. ПАО "Укрзализныця" уже в этом году начало обновлять парк грузовых вагонов. Филиал общества — Дарницкий вагоноремонтный завод изготовил 20 полувагонов из 100 запланированных на 2016 г., остальные 80 построит до конца декабря. Этот филиал — один из трех вагоноремонтных заводов, на которых в текущем году осуществляется строительство полувагонов по заказу ж/д ведомства", — сообщили в "Укрзализныце".

"Если еще 2 года назад... ДВРЗ работал лишь несколько дней в неделю, на заводе начинались сокращения работников, то в т.г. удалось запустить завод на полную мощность по ремонтным работам", — отметил первый замминистра инфраструктуры Евгений Кравцов.

Он добавил, что в "Укрзализныце" запланировано построить на ДВРЗ в 2017 г. до 1 тыс. полувагонов.

Всего, по данным ведомства, в 2016 г. парк полувагонов пополнится 370 новыми полувагонами, которые ПАО "Укрзализныця" построит на собственных производственных мощностях.

Так, 200 полувагонов до конца декабря т.г. изготовит Панютинский вагоноремонтный завод и 68 полувагонов — Стрыйский вагоноремонтный завод.

Всего для обновления парка в т.г. "Укрзализныця" планирует закупить у вагоностроительных заводов Украины 650 полувагонов.

В ведомстве сообщили, что "Укрзализныця" также обновляет и другие типы вагонов: "В октябре этого года Панютинский вагоноремонтный завод построил 28 окатышевозов".

В 2017 г. согласно проекту консолидированного финансового плана ПАО "Укрзализныця" предполагается обновить 8,89 тыс. грузовых полувагонов: 5,89 тыс. приобрести за счет кредитных средств ЕБРР и 3 тыс. построить на собственных мощностях.

"Уже в 2017 г. мы запланировали приобрести почти 9 тыс. грузовых вагонов, хотим приобрести 1,7 тыс. зерновозов, которых так не хватало на пике перевозок в т.г. Таким образом, за 1 год мы увеличим доступность парка зерновозов на 10%", — отметил В. Балчун.

Кроме того, по его словам, стоимость одного построенного на ДВРЗ полувагона составляет около 790 тыс. грн.

Говоря об утвержденной стратегии обновления подвижного состава "Укрзализныци" на ближайшие 5 лет, глава правления ПАО сообщил, что за эти 5 лет планируется изготовить или модернизировать 96 тыс. ед. — это и грузовые, и пассажирские вагоны, и локомотивы, и рельсовые автобусы, и электрички и др. На эти цели, по данным В. Балчуна, будет потрачено 108 млрд грн.

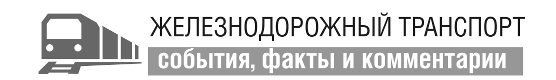
"В связи с этим за эти 5 лет мы должны провести финансирование на уровне 108 млрд грн., в инвестиционном плане на 2017 г. — капинвестиции в объме 27 млрд грн., сюда включены и вложения в инфраструктуру", — рассказал В. Балчун.

ТАРИФНЫЙ ВОПРОС

По данным "Укрзализныци", осуществить значительные капитальные вложения удастся лишь при условии индексации тарифов на грузовые перевозки.

В частности, предлагается осуществить индексацию тарифов на перевозку грузов в пределах Украины с февраля 2017 г. на 25% (в среднем за год — 22,7%) и предлагается осуществить дерегуляцию вагонной составляющей в тарифах на перевозку грузов в собственных вагонах "Укрзализныци".

"Сейчас тарифы на грузовые перевозки железнодорожным транспортом Украины являются одними из самых низких по сравнению с тарифами, действующими на железных дорогах других стран. Так, в среднем тарифы на перевозку грузов в пределах



Украины ниже, чем по территории Российской Федерации, в 1,7 раза; Республики Беларусь — в 1,4 раза; Республики Польша — в 8,9 раза; Словацкой Республики — 6,3 раза; Венгрии — в 7,3 раза; Румынской Республики — в 3,1 раза", — сообщили в ведомстве.

Потребность в индексации тарифов на грузовые перевозки обусловлена и значительным увеличением цен производителей промышленной продукции, которую потребляет отрасль. В частности, по состоянию на октябрь 2016 г. цены выросли на 28,7%, тогда как прогнозировался рост за весь год на 10,4%.

"Тарифы на грузовые перевозки будут значительно отставать от индекса цен производителей промышленной продукции и в 2017 г. Так, в следующем году прогнозируется дальнейший рост цен на материалы, топливо, электроэнергию, увеличится стоимость ремонтов основных средств. При условии предложенной индексации цены производителей будут опережать тарифы на перевозку грузов на 20,9%, а если индексации тарифов не произойдет, то индекс цен производителей будет больше индекса тарифов на 51%", — отметили в ж/д ведомстве.

Средства, полученные от индексации тарифов в 2017 г., ПАО "Укрзализныця" планирует направить на обновление подвижного состава (локомотивного и вагонного парка) и объектов инфраструктуры. Так, планируется направить 3,5 млрд грн. на ремонт основных средств (пути, подвижного состава) и 7,5 млрд грн. — на обновление основных средств по плану капитальных вложений, из которых 2 млрд грн. — на реконструкцию более 240 км пути и около 200 комплектов стрелочных переводов, 0,9 млрд грн. — на обновление объектов инфраструктуры (контактной сети и др.), 2,5 млрд грн. — на приобретение 3,1 тыс. грузовых вагонов, 1,3 млрд грн. — на модернизацию более 11,5 тыс. грузовых вагонов и 0,8 млрд грн. — на модернизацию почти 100 локомотивов.

Всего в 2017 г. ПАО "Укрзализныця" планирует увеличить капитальные инвестиции в 2,4 раза — с более 11 млрд грн. до 27,4 млрд грн.

"Повышение тарифов — это результат планирования, ежедневного анализа себестоимости и запланированных инвестиций. Еще в начале 2016 г. планировалось повышение тарифов, и в апреле 2016 г. министр инфраструктуры В. Омелян говорил, что в 2017 г. нужно будет повышать ж/д тарифы… Мы обязаны повышать эффективность, сокращать расходы и ликвидировать патологии. Это сложный процесс, особенно в Украине", — отметил В. Балчун.

Член правления ПАО "Укрзализныця" Марек Залесный уточнил, что "за это повышение ведомство гарантирует небывалую инвестиционную программу".

"В 2016 г. мы планировали повысить тарифы в два этапа, в целом на 30%, но из-за сильного промышленного лобби смогли увеличить только на 15%, второй этап повышений не произошел. Только в краткосрочной перспективе кажется, что чем ниже тариф, тем лучше, но в действительности это не так", — отметил Марек Залесный.



Говоря о текущей ситуации, М. Залесный сообщил, что повышение тарифов на 25% будет иметь влияние до 0,4% на промышленное производство.

В своей презентации он привел сравнительные данные роста цен производителей и роста тарифов "Укрзализныци", начиная с 2008 г.

Кроме того, М. Залесный отметил: "В целом повышение тарифов, начиная с 2008 г., составило 241%, а цены промышленности при этом выросли до 364,6%. Если повышение тарифов в 2017 г. будет осуществлено, то все равно будет большая разница".

Также в презентации член правления ПАО "Укрзализныця" показал, как прошел рост цен в т.г. на некоторые товары.

"Уголь — 153% (по состоянию на 1 октября т.г. — 3,3 тыс. грн. за т; прогноз на 2017 г. — 3,58 тыс. грн. за т), железная руда — 127% (1,37 тыс. грн. за т; 1,49 тыс. грн. за т), пшеница — 10% (4,32 тыс. грн. за т; 4,69 тыс. грн. за т), бензин — 38% (24,41 тыс. грн. за т; 26,48 тыс. грн. за т). На таком фоне мы говорим о повышении тарифа на грузоперевозки на 25%", — отметил М. Залесный.

По его словам, в "Укрзализныце" в сравнении с другими железными дорогами тарифы самые низкие: "В настоящее время у нас самая низкая цена среди всех перевозок, но даже после повышения тарифов в 2017 г. в "Укрзализныце" все равно цена будет самой низкой", — рассказал М. Залесный.

Также он сообщил, какое влияние предполагаемое повышение тарифов на грузоперевозки будет иметь на цену продукции.



"Если говорить о том, какую долю составляет цена перевозок в цене конечного продукта, то можно привести такие данные. Возьмем уголь, стоимость которого за тонну составляет 3,58 тыс. грн., цена перевозки составляет 76,1 грн., запланированный рост составит 19 грн. и это составит 0,5% цены продукта. Если брать пшеницу (4,6 тыс. грн. за т), то 140 грн. составляет транспортировка, планируемое повышение — 35 грн., или 0,7% стоимости продукта", — отметил М. Залесный.

В свою очередь "Укрзализныце" такой рост тарифов позволит увеличить свои инвестиции на 145% — с 11 млрд грн. в 2016 г. до 27 млрд грн. в 2017 г. Кроме того, по данным М. Залесного, от индексации тарифов на грузоперевозки ж/д транспортом в пределах Украины запланировано получить почти 11 млрд грн.

Говоря о повышении тарифов в 2015 г., член правления "Укрзализныци" Александр Бужор сообщил, что полученная сумма — более 7 млрд грн. — была использована не на капитальные вложения.

"Но что к этому привело? Так, 3,4 млрд грн. были потрачены на обслуживание долгов по кредитам в связи с ростом курса. 1,6 млрд грн. были потрачены в связи с ростом стоимости нашей работы по инфраструктуре. 1,4 млрд грн. — повышение оплаты электроэнергии в связи с ростом цен и около 1 млрд грн. ушло на повышение зарплаты", — отметил А. Бужор.

Он добавил, что по состоянию на ноябрь 2016 г. капинвестиции ведомства превысили 3 млрд грн., а на конец т.г. ожидаемая сумма капинвестиций — 6 млрд грн.

"Откуда взялись эти цифры? Нам удалось оптимизировать расходы… Идет работа по оптимизации закупок, борьбе с завышением цен, по оптимизации производственных предприятий", — сообщил А. Бужор.

Он добавил, что ведомство рассчитывает закончить — 2016 г. с прибылью, но уже в 2017 г. "Укрзализныця" получит 3 млрд грн. убытков.

"Это связано, прежде всего, с переходом на международные стандарты пропуска вагонов, ведь если бы мы остались на национальных стандартах, то в т.г. был бы получен убыток 650—700 млн грн., в следующем году ведомство получило бы более 3 млрд грн. убытка", — пояснил А. Бужор.

Одновременно с повышением грузовых тарифов "Укрзализныця" будет повышать тарифы на пассажирские перевозки. Однако В. Балчун успокоил, что повышение будет не на 35%, как анонсировалось в СМИ, а приблизительно на 20%.

"Повышения тарифов на пассажирские перевозки не было с 2014 г… Наша рекомендация — повышение примерно на 20%. Вместе с тем мы будем проводить активную маркетинговую политику по отношению к некоторым типам перевозок. Например, ранее был принят ряд решений относительно скидок в международном сообщении для стимулирования этих перевозок. К сожалению, цена на украинском отрезке пути в сравнении со словацкой, румынской или польской ценой была высокой", — отметил В. Балчун. — В зависимости от направления, эти скидки доходят до 60%".

По словам В. Балчуна, до конца т.г. 10% вагонов перейдут в автоматическую систему распределения вагонов, а до октября 2017 г. в такую систему будут интегрированы все вагоны. "Это нужно сделать для ликвидации системы патологий, когда за каждым вагоном тянется система взяток", — добавил он.

Также глава правления "Укрзализныци" сообщил, что сейчас ведомство разрабатывает еще несколько инициатив, связанных с распределением вагонов: "Помимо автоматической системы распределения вагонов, будет инициатива, предусматривающая концентрацию вагонов в одном месте (сейчас они распорошены по разным местам) и инвестиции. Мы рассчитали, что если будет выполнен этот план, то не будет дефицита вагонов в 2017 г. Были посчитаны частные вагоны, к тому, что у нас есть, приплюсовали те вагоны, которые будут приобретены, отремонтированы и построены, и отминусовали тот подвижной состав, который будем списывать".

Отвечая на вопрос, почему на железной дороге сейчас дефицит вагонов, В. Балчун назвал несколько причин, из-за которых сложилась такая ситуация.

"Первое — отсутствие инвестиций в предыдущие годы, и второе — непрозрачная система распределения вагонов… Мы анализируем рынок вагонов полностью, потому как нужно учесть, что не только в "Укрзализныце" есть собственные вагоны. Мы также учитываем те вагоны, которыми распоряжаются частные предприятия, и те, которые есть у нас. Тот инвестиционный план, который был разработан на 2017 г., при учете также вагонов в частных руках, позволит нам убрать дефицит грузовых вагонов в 2017 г.", — подчеркнул В. Балчун.

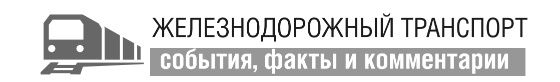
БИЗНЕС НЕГОДУЕТ

Присутствующий на круглом столе народный депутат Владимир Гусак выступил с критикой предложения повышения тарифов, кроме того, он раскритиковал презентацию и расчеты "Укрзализныци".

"Мне не понятно, откуда взялась такая цена за тонну угля, пшеницы… Половина цифр не соответствует действительности, это в три раза выше реальной цены", — говорит В. Гусак.

Он также напомнил, что в начале мая 2016 г., когда пришла команда В. Балчуна, разговора о повышении тарифов не велось. "Новая команда говорила о повышении операционной эффективности, о том, что необходимо победить коррупцию… Стоит отметить, что шаги в этом направлении есть, но через полгода опять повышение тарифов", — негодует В. Гусак.

Кроме того, в 2015 г., по словам депутата, руководство Мининфраструктуры мотивировало повышение тарифов необходимостью закупать подвижной состав, такая же ситуация повторилась и в 2016 г.



"И снова инициатива повышения тарифа на 25%. До того момента, как "Укрзализныця" сможет обоснованно и конструктивно отчитаться, куда были направлены средства от предыдущих повышений тарифов, говорить об очередном повышении не имеет смысла", — заявил нардеп.

Глава правления "Укрзализныци" в ответ на слова чиновника предложил проводить ежемесячные встречи, на которых руководство будет отчитываться, на что были или будут потрачены деньги от повышения тарифов.

Более того, В. Балчун заявил, что "Укрзализныця" готова подписать с рынком меморандум, в котором будут обязательства ведомства, что средства, которые будут получены от повышения тарифов, будут направлены на реализацию инвестиционной программы.

Зампредправления по коммерческим вопросам Полтавского ГОКа Дмитрий Спатар напомнил, что в течение 4 лет бизнес говорит и "Укрзализныця" вместе с Мининфраструктуры соглашаются, что нужно создать независимый орган по тарифообразованию на транспорте.

"Мы, как бизнес, чувствуем, что министерство и "Укрзализныця" не заинтересованы в этом органе, потому что вопрос не решается. Кроме того, с созданием этого органа все поднятия тарифов проходили бы более грамотно и конструктивно", — отметил Д. Спатар.

Также он указал на необходимость направить частные инвестиции в совершенствование парка локомотивов.

"В 2008 г. сделано разделение тарифа на вагонную составляющую на тарифы УЗ и тариф на собственные вагоны, у нас частный парк за 8 лет вырос… И это произошло благодаря тому, что "Укрзализныця" согласилась пустить частные инвестиции в эту отрасль. У нас на сегодняшний день есть масса экспедиторских компаний, которые имеют собственный грузовой ж/д парк, но нет органа, который мог бы правильно регулировать тарифы этих частных перевозчиков, чтобы они не составляли 2—3 тарифа "Укрзализныци". Мы на основании простого примера обращаемся в "Укрзализныцю", чтобы ведомство пустило частные инвестиции в локомотивную тягу. У вас, как у монополиста, очень много проблем. Проблема в том, что 95—98% инфраструктурной составляющей изношены, локомотивная составляющая изношена. Сегодня вы бросили средства на восстановление вагонного парка, а еще большие средства нужно будет вкладывать в локомотивную часть, в развитие инфраструктурной части", — заявил Д. Спатар.

Он добавил, что "Укрзализныця" уже отказалась от многих услуг, которые она традиционно предоставляла: "Сегодня нет охраны грузов, мы сегодня не можем перевезти без охраны три бочки дизельного топлива на 20 км… Так это не мы должны думать об охране на путях "Укрзализныци", а "Укрзализныця" не должна терять эту услугу и отдавать ее на аутсорсинг. Мы считаем, что ведомство должно рассмотреть те составляющие, куда оно готово допустить бизнес на нормальных партнерских отношениях".

Кроме того, он заявил, что, хотя "Укрзализныця" и заявляет об отсутствии проблем с недостатком топлива и тепловозов, они есть.

"Вчера я приехал с Одесской железной дороги. У нас в ноябре т.г. был маршрут, по которому мы отправили 55 вагонов 4 ноября со станции Кременчуг на станцию Измаил. Так вот, состав в Измаил доехал 19 ноября, это 800 км за 15 дней, только в одну сторону. В таком случае мне нужно в 10 раз больше вагонов. Напомню, что по Измаилу оборот должен составлять 8 дней, а у меня 15 дней в одну сторону. Причина проста — мне говорят, что на одной станции не было тепловозной тяги, на другой — не было электровозов", — подытожил он.

Руководитель комитета железнодорожного транспорта Федерации работодателей транспорта Украины Дмитрий Демидович отметил, что "Укрзализныця" для сравнения брала 2008 г., а это не совсем честно.

"Не нужно забывать, что 2008 г. — это дно, это кризис, когда цены на промышленную продукцию упали ниже всяких минимумов. Если построить график с 2010 г., можно будет увидеть, что ведомство идет в корреляции. При этом скажу, что в стоимость промышленных товаров входит природный газ, который вырос в разы. Но в "Укрзализныце" потребления природного газа нет", — подчеркнул Д. Демидович. По его словам, основная статья расходов "Укрзализныци", которая сложилось исторически, — это фонд оплаты труда, и совсем немного переменных затрат.

"Для "Укрзализныци" критическим вопросом является грузовая база. В следующем году, по некоторым данным, очень не амбициозные цели поставлены по росту грузооборота — около 1%. Выходит так, что предлагается повысить тарифы на 25%, и при этом работа в части привлечения грузопотока оценивается всего в 1%", — отметил он.

Говоря об инвестиционной программе, он напомнил, что есть проблемы с освоением инвестиций, а ряд проектов не проходил публичного обсуждения. "Складывается впечатление, что есть инвестиционный "аппетит", который "Укрзализныця" хочет покрыть за счет индексации тарифов. Кроме того, за счет индексации ведомство хочет дополнительно получить 11 млрд грн., вся инвестиционная программа — 27 млрд грн. Если подсчитать, то без индексации можно обеспечить инвестпрограмму на 16 млрд грн. — это фактически соответствует уровню амортизационных отчислений ведомства. В целом, не повышая тариф, можете сделать беспрецедентную инвестиционную программу", — отметил Д. Демидович.

Кроме того, он подчеркнул, что необходимо учитывать, что такие инвестиции несут за собой огромные коррупционные риски.

РОСЛИК Инна



Обзор и перспективы развития логистики в Украине



На сегодня рынок логистических услуг продолжает эволюционировать, происходит перераспределение вовлеченности его игроков в различных сегментах. Как считают эксперты, такая тенденция позволит достичь докризисных показателей по отрасли уже в ближайшее время.

Прокомментировать состояние и основные тенденции развития логистического рынка в Украине мы попросили Кристофа Менивара, генерального директора компании FM Logistic в Центральной и Восточной Европе.

Достаточно сложный период 2014 г., потеря Украиной части своих территорий, военные действия на Востоке страны и сложная экономическая ситуация повлияли на рынок логистических услуг. Многие компании прекратили деятельность в "восточном" направлении, а резкая девальвация гривни устранила наиболее уязвимых игроков — преимущественно мелких и локальных операторов. Лето 2015 г. стало едва ли не самым сложным периодом, а на протяжении всего года шла активная борьба с курсовой разницей в условиях кризиса. Позитивные изменения на рынке стали заметны уже к осени 2015 г. Ситуация постепенно стабилизировалась, что позволило большинству крупных логистических операторов адаптироваться к новым условиям и выровнять денежный оборот.

Сегодня на рынке можно выделить пятерку сильных компаний, среди которых присутствуют как крупные международные, так и национальные провайдеры услуг, но уже в следующем году ситуация может измениться и кому-то из ключевых игроков придется уступить свои позиции.

В целом, на пути дальнейшего развития логистики приоритетными являются следующие действия:

1) интенсификация развития инновационных технологий;

2) дальнейшая интеграция в мировое сообщество, изучение и внедрение зарубежного опыта;

3) строительство логистических центров и развитие инфраструктуры на всей территории страны;

4) воспитание высококвалифицированных кадров путем проведения тренингов и бизнес-программ повышения квалификации.

Логистические операторы развивают свои конкурентные преимущества и кооперируются с другими игроками рынка, создавая отраслевые ассоциации, объединения, комьюнити. Это этап активного обмена опытом для получения синергетического эффекта для каждого участника.

В ближайшее время на рынке ожидаются качественные изменения. Клиенты стали более требовательными к качеству предоставляемых им услуг, поэтому они более тщательно относятся к выбору оптимальных операторов, которые смогли бы оправдать их ожидания. Чтобы соответствовать этим условиям, логистические операторы будут активно работать над повышением уровня сервисного обслуживания, а также над расширением сети региональных офисов и городов доставки. Рынок также будет развиваться количественно: увеличатся складские площадки, будут расти автопарки, появятся новые операторы рынка и специализированные логистические компании.

Об активности "клиентского" рынка можно судить исходя из большого количества тендеров, которые сейчас проводятся. К примеру, из всех стран присутствия Группы FM Logistic (а их 20), именно в Украине было зафиксировано наибольшее число тендеров (как в количественном измерении, так и в денежном), в которых компания принимала участие.

Новые направления развития — большие возможности

Стремление к развитию и требования рынка заставляют компании открывать для себя новые нетрадиционные направления бизнеса. К примеру, совсем недавно



в рамках нового проекта к числу клиентов FM Logistic Ukraine присоединился один из "флагманов" фармацевтической отрасли. Подготовка к открытию столь специфического направления логистических услуг потребовала больших усилий, поскольку фарм-логистика предусматривает строгие ограничения, связанные не только с требованиями к хранению и транспортировке препаратов, но и с их документальным сопровождением, сертификацией и лицензированием соответствующего вида деятельности. Для запуска этого проекта нам пришлось оборудовать отдельные специальные складские помещения с необходимыми для такого вида товаров системами обеспечения: контроля, пожаротушения, электричества, теплоснабжения, вентиляции, температурного контроля и др. Сейчас склады компании полностью соответствуют всем требованиям и нормам, необходимым для хранения фармацевтической продукции.

К числу новых, но успешно "прижившихся" направлений бизнеса логистических компаний, можно отнести активное развитие услуг e-commerce (электронной коммерции) для клиентов в сегменте B2C.

Рынок e-commerce Украины в последние несколько лет демонстрирует ежегодный рост на 25—35% и по итогам 2015 г. достиг $1,1 млрд. По данным исследования European B2C E-Commerce Report 2016, именно украинский рынок является самым быстрорастущим среди других европейских государств. Темпам его развития не помешал даже кризис, поскольку производители, стремясь минимизировать затраты на аренду, все активнее открывали свои представительства в сети. Некоторые интернет-магазины имеют собственные логистические структуры, но они не всегда окупаются, поэтому большинство из них отдает предпочтение аутсорсингу, т.е. пользуются услугами фулфилмента от логистических операторов.

Логистика e-commerce — это комплексная логистика для интернет-магазинов, предлагающая концептуальную, оперативную и исполнительную помощь электронным продавцам, которые в лице логистических компаний ищут надежных партнеров для долгосрочного сотрудничества. Для украинских логистических компаний данная ниша является перспективной, хотя и требует вложения дополнительных инвестиций. Но как показывает практика зарубежных коллег, которые уже давно и весьма успешно сотрудничают с интернет-магазинами, это как раз тот случай, когда расходы оправданы.

"Шагая в ногу" с прогрессом

Для того, чтобы иметь конкурентное преимущество, значительно повысить качество обслуживания клиентов и сократить издержки, логистические компании стремятся модернизировать свою деятельность путем внедрения компьютерных технологий и инноваций. Безусловно, далеко не все операторы в Украине готовы полностью переложить все операционные процессы "на плечи" роботизированных систем или осуществлять доставку с помощью мобильных дронов. Внедрение высоких технологий требует значительных инвестиций. Поэтому только небольшой процент компаний, преимущественно международных, на сегодняшний день имеет возможность вкладывать финансовые средства в покупку и настройку продукта под свои бизнес-процессы.

Логистические операторы, которые все же решаются использовать инновационные технологии в своей деятельности, руководствуются следующими целями:
1) оптимизация процессов или затрат заказчиков;
2) снижение рисков неточного выполнения операций;
3) повышение уровня охраны труда.

FM Logistic Ukraine также использует инновационные проекты, многие из которых позаимствованы из опыта западноевропейских компаний Группы. Например, с этого года внедряются новые технологии контроля качества и сборки продукции на складе, которые минимизируют влияние человеческого фактора и позволяют определять точность сборки заказа по весовым параметрам с минимальной погрешностью. Такие технологии крайне необходимы в работе с большим количеством похожих по своим параметрам артикулов, например, косметикой. Также нельзя не отметить, что в этом году компания вышла на качественно новый уровень в технологии автоматизации процессов стикерения и маркировки продукции.

Тарифная неустойчивость

В складском бизнесе цена, бюджет или оборот для каждого клиента является индивидуальным показателем по причине того, что все условия ориентированы на конкретный проект и определенное логистическое решение. Тарифы для существующих клиентов устанавливаются согласно контрактным обязательствам, но, в большинстве случаев, они меняются в связи с инфляционными процессами в стране. Также факторами, влияющими на формирование цены, являются:
1) уровень инфляции;
2) изменение стоимости энергоресурсов;
3) стоимость аренды складских помещений;
4) официальный курс доллара.

Следует отметить, что в последнее время логистический рынок все больше ориентируется на уровень инфляции, нежели на колебания курса.

Чего ожидать в следующем году?

Прогнозируя развитие рынка логистики в Украине, можно с уверенностью говорить о продолжении его трансформации, смене позиций ключевых игроков и усилении конкурентной борьбы между ними. Повышение требований к качеству, надежности и безопасности компаний со стороны клиентов усилит тенденции к перераспределению спроса в пользу самых "оптимальных" из них, что послужит причиной ухода с рынка неэффективных игроков. Свои позиции укрепят логистические операторы, которые в дальнейшем смогут обеспечить системный подход в работе с каждым проектом, будут развивать новые направления бизнеса и внедрять современные инновационные технологии.

Организация доставки негабаритных грузов автомобильным транспортом в Украине

Негабаритный (крупногабаритный, тяжеловесный) груз — это груз, размеры или масса которого при перевозке превосходят установленные допустимые параметры. Перевозка таких грузов в Украине осуществляется в соответствии с: законами "Об автомобильном транспорте", "О транспортно-экспедиторской деятельности", "Об автомобильных дорогах"; постановлениями КМУ от 10.10.2001 г. № 1306 "О Правилах дорожного движения", от 18.01.2001 г. № 30 "О проезде крупногабаритных и тяжеловесных транспортных средств по автомобильным дорогам, улицам и железнодорожным переездам", от 16.09.2015 г. № 712 "Об утверждении перечня автомобильных дорог общего пользования государственного значения"; приказом Министерства транспорта Украины от 14.10.1997 г. "Об утверждении Правил перевозок грузов автомобильным транспортом в Украине" и другими нормативными актами.

Процесс организации доставки негабаритного груза автомобильным транспортом состоит из таких же операций, как и при перевозке обычных грузов, но с учетом некоторых нюансов:

— анализ совершенных доставок и выявление процессов (операций), в которых был перерасход времени, лишний пробег автомобиля, поломки и т.д.;

— выявление потребности в доставках с применением методов прогнозирования и формированием плана грузоперевозок на месяц (квартал);

— анализ маршрутов грузоперевозок и выявление причин дополнительных расходов времени, денег, материальных и других ресурсов;

— анализ процедур согласования маршрутов и получения разрешений;

— моделирование транспортных цепей на основе рациональных маршрутов с учетом имеющихся ограничений и времени получения разрешения;

— формирование логистических и экономических требований, а также требований безопасности к перевозчику (экспедитору), имеющих целью минимизацию расходов на получение разрешения и доставку негабаритного груза;

— выбор автотранспортных средств, погрузочно-разгрузочных систем, а также выбор перевозчика (экспедитора) на основе разработанных требований;

— определение норм производительности транспортной единицы;

— расчет потребности в транспортных средствах по видам негабаритных грузов;

— выбор эффективной модели взаимодействия транспортных и погрузочно-разгрузочных средств грузоотправителя и грузополучателя;

— разработка графиков доставки негабаритных грузов;

— расчет грузооборота на транспортное средство на маршруте по календарным периодам работ с учетом времени всех согласований и получения разрешения, а также выбор эффективной модели.

Результатом проделанных операций является выбранная транспортная модель, определенный на основе наилучшего маршрута транспортный коридор и сформированные требования к перевозчику на перевозку негабаритного груза, а также к выполнению погрузочно-разгрузочных и крепежных операций. К обозначенному результату следует добавить необходимость формирования фонда покрытия рисков и разработки финансовой модели скорейшего покрытия ущерба грузовладельца.

В соответствии с Законом Украины "Об автомобильном транспорте", крупногабаритным транспортным средством считается транспортное средство с грузом или без груза, если хотя бы один из его габаритных параметров превышает установленные на территории Украины допустимые параметры. Ст. 22 "Перевозка груза" Правил дорожного движения требует от перевозчика обозначать груз, который выступает за габариты автомобиля по длине более 1 м, а по ширине — более 0,4 м, как "Негабаритный груз". Для этого используются сигнальные щитки или флажки размером 400 х 400 мм с нанесенными по диагонали чередующимися красными и белыми полосами (ширина — 50 мм), а в темное время суток и в условиях недостаточной видимости — светоотражателями или фонарями: впереди белого цвета, сзади — красного, сбоку — оранжевого. Знак размещается



на крайних внешних частях груза, который выступает за габариты транспортного средства на расстояние, большее, чем это предусмотрено п. 22.4 Правил дорожного движения. В этой же статье указаны параметры груза и транспортных средств, превышение которых обязывает совершать перевозки по специальным правилам. Среди них следующие:

— ширина — более 2,6 м;

— высота от поверхности дороги — более 4 м (для контейнеров — 4,35 м);

— длина — более 22 м (маршрутных транспортных средств — 25 м);

— фактическая масса — более 40 т (контейнеровозов — более 44 т, на установленных маршрутах — более 46 т);

— нагрузка на одну ось — более 11 т (для контейнеровозов — 11 т);

— нагрузка на сдвоенную ось — более 16 т (для контейнеровозов — 18 т);

— нагрузка на строенную ось — более 22 т (для контейнеровозов — 24 т);

— груз выступает за задний габарит — более 2 м.

Постановлением КМУ от 18.01.2001 г. № 30 "О проезде крупногабаритных и тяжеловесных транспортных средств по автомобильным дорогам, улицам и железнодорожным переездам" определены требования к транспортным средствам, перевозящим негабаритные грузы, процедура осуществления перевозки, требования к водителю и транспортному средству, порядок согласования маршрута движения и получения разрешения на перевозку. Движение транспортных средств с нагрузкой на одиночную ось свыше 11 т, на сдвоенные оси — свыше 16 т, строенные оси — свыше 22 т или фактической массой свыше 40 т (для контейнеровозов: нагрузки на одиночную ось — свыше 11 т, сдвоенные оси — свыше 18 т, строенные оси — свыше 24 т или фактической массой свыше 44 т, а на установленных Укравтодором и Госавтоинспекцией для них маршрутах — свыше 46 т) в случае перевозки раздельных грузов по автомобильным дорогам запрещается. Запрещается движение транспортных средств с нагрузкой на ось свыше 7 т или фактической массой свыше 24 т по автомобильным дорогам общего пользования местного значения.

На крупногабаритном транспортном средстве, длина которого с грузом или без него превышает 22 м, сзади устанавливается опознавательный знак "Длинномерное транспортное средство". В условиях недостаточной видимости такое транспортное средство дополнительно оборудуется фонарями: спереди — белого и сзади — красного цвета (не меньше чем по 2), по бокам — оранжевого цвета (не меньше чем по 3 с каждой стороны). Движение транспортных средств с негабаритным грузом по автомобильным дорогам, улицам и железнодорожным переездам осуществляется на основании разрешения на участие в дорожном движении транспортных средств, весовые или габаритные параметры которых превышают нормативные, или документа о внесении платы за проезд таких транспортных средств. Выдача (отказ в выдаче, переоформление, выдача дубликата, аннулирование) разрешения осуществляется в соответствии с Законом "О разрешительной системе в сфере хозяйственной деятельности". Разрешение оформляется в Управлении безопасности дорожного движения Департамента превентивной деятельности Национальной полиции Украины на основании согласительных документов с владельцами улично-дорожной сети, железнодорожных переездов, мостового хозяйства, служб городского электротранспорта, электросетей, электрификации, электросвязи, в которых определяются условия и режим проезда указанных транспортных средств. В случае, когда маршрут транспортных средств, перевозящих негабаритные грузы, проходит по автомобильным дорогам общего пользования нескольких областей, перевозчик обязан согласовать его с Укравтодором или уполномоченными им предприятиями. Если маршрут не выходит за пределы одной области, он согласовывается с соответствующим предприятием Укравтодора в данной области.

Допускается превышение весовых параметров, обозначенных в п. 22.5 Правил дорожного движения, на 2% (величина погрешности) без оформления соответствующего разрешения и внесения платы за проезд. Разрешение на проезд транспортных средств с негабаритным грузом по автомобильным дорогам, улицам и железнодорожным переездам выдается Национальной полицией Украины через разрешительные центры. Если маршрут проходит по улицам населенных пунктов, перевозчик согласовывает его с владельцами автомобильных дорог, улиц и железнодорожных переездов или уполномоченными ими организациями, которые отвечают за их содержание. В случае, когда высота транспортного средства, перевозящего негабаритные грузы, с грузом или без него от поверхности дороги составляет более 4,5 м, маршрут движения согласовывается со службами городского электротранспорта, электросети, электрификации, электросвязи и мостового хозяйства. В случае, когда габариты транспортного средства, перевозящего негабаритные грузы, превышают более 5 м по ширине, 26 м по длине и 4,5 м по высоте, а общая масса превышает 52 т, маршрут, проходящий через железнодорожные переезды, дополнительно согласовывается с дистанцией пути железной дороги, владельцами переездов или уполномоченными ими организациями. Когда общая масса транспортного средства, перевозящего негабаритные грузы, превышает 60 т, владелец автомобильных дорог, улиц или уполномоченная им организация, отвечающая за их содержание, принимает решение о проведении (за счет заказчика) специального обследования зданий, сооружений и коммуникаций городского хозяйства по маршруту движения, а в случае необходимости, об укреплении зданий и сооружений.

Для получения разрешения на проезд транспортного средства, перевозящего негабаритные грузы по автомобильным дорогам, улицам и железнодорожным переездам, перевозчик или уполномоченное лицо подает в разрешительный центр:

— заявление с указанием местонахождения, контактных телефонов перевозчика груза, сведений о транспортных средствах, их весовых и габаритных параметрах, дате перевозки и фамилии ответственного за перевозку лица, а также перечень приложений;

— согласование маршрута движения транспортного средства, перевозящего негабаритные грузы;

— заключение после проведения специализированного обследования зданий, сооружений и коммуникаций городского хозяйства по маршруту движения (если общая масса транспортного средства превышает 60 т);

— документы, подтверждающие оплату стоимости услуги.

При соответствии требованиям к заявлению и документам, которые предоставил перевозчик (уполномоченное лицо) для получения разрешения на перевозку негабаритного груза, Управление безопасности дорожного движения Департамента превентивной деятельности Национальной полиции Украины выдает разрешение в течение 10 рабочих дней с даты подачи. Разрешение выдается на одноразовый проезд транспортного средства с негабаритным грузом. В случае осуществления постоянных проездов по одному маршруту тем же транспортным средством разрешение может выдаваться на несколько проездов, но не более чем на 3 месяца. Одновременно необходимо получить разрешение на установку и использование проблескового маячка оранжевого цвета на автомобиль, перевозящий негабаритный груз, и на автомобиль прикрытия.

Основные требования к водителю следующие:

— соблюдать указанный в разрешении маршрут движения;

— обеспечить беспрепятственный и безопасный проезд встречных транспортных средств;

— периодически останавливаться на маршруте движения, пропуская сзади едущие транспортные средства;

— не создавать препятствий другим транспортным средствам.

Кроме того, водителям запрещается:

— обгонять транспортные средства, движущиеся со скоростью 30 км/час и более;

— буксировать другие транспортные средства;

— двигаться в туман, снегопад, гололедицу и в других условиях плохой видимости;

— двигаться по обочине дороги;

— останавливаться за пределами обозначенных мест остановки.

Следует обратить внимание на требование к техническому состоянию и укомплектованности транспортных средств. Транспортное средство, перевозящее негабаритные грузы, необходимо укомплектовать:

— не менее чем двумя противооткатными упорами для дополнительной фиксации колес автомобиля-тягача и каждого из прицепов в случае вынужденной остановки, знаками "Объезд препятствия с левой стороны", "Объезд препятствия с правой стороны" диаметром 600 мм каждый, изготовленными из светоотражающего материала в соответствии с требованиями стандартов;

— 8 конусами с горизонтальными светоотражающими чередующимися полосами белого и красного цвета (высота конусов — 600 мм, ширина белых и красных полос — 150 мм);

— жестким буксиром, мигающим фонарем красного цвета или знаком аварийной остановки;

— комплектом цепей против скольжения (в период с 1 октября до 1 апреля);

— жилетом оранжевого цвета со светоотражающими элементами;

— не менее чем одним проблесковым маячком оранжевого цвета с автономным питанием.

Кабину автомобиля необходимо оборудовать не менее чем двумя зеркалами заднего вида, расположенными слева и справа, на обратной стороне которых нанесены поочередно под углом 45 градусов светоотражающие полосы белого и красного цвета. Зеркала должны обеспечивать во время движения достаточный обзор в горизонтальной и вертикальной плоскостях, с учетом габаритов груза, как на прямом, так и на изогнутом участке дороги. Зеркала заднего вида крепятся с помощью устройств, обеспечивающих их отклонение вперед или назад под усилием 20—25 кгс, направленным параллельно продольной оси транспортного средства.

Крепление и размещение негабаритного груза на транспортном средстве должно быть надежным и отвечать следующим требованиям:

— обеспечивать устойчивость груза на транспортном средстве и его сохранность;

— не нарушать устойчивость транспортного средства и не ухудшать управление им;

— не ограничивать водителю обзор.

Масса груза и нагрузки на оси не должны превышать параметров, определенных технической характеристикой транспортного средства, которое перевозит негабаритный груз.

Организация и проведение эффективной доставки негабаритных грузов автомобильным транспортом невозможны без знания логистом и выполнения методов улучшения показателей транспортной цепи, правил организации и перевозки, порядка получения разрешения и наличия водителя высокого профессионального уровня.

ЛОМОВЦЕВ Валерий, консультант, тренер репетиционно-тренингового центра "ВИВА"



Семинар II по вопросам уполномоченных экономических операторов

В Киеве 10.11—11.11.2016 г. прошел Семинар II по вопросам уполномоченных экономических операторов. Участники семинара единогласно отметили, что меры по упрощению процедур торговли дают возможность создавать прозрачную и надежную среду для международных операций и способствовать экономическому развитию с помощью торговли. В том числе Соглашение ВТО по упрощению процедур торговли направлено на упрощение процедур трансграничной торговли и снижение торговых затрат, связанных с импортом и экспортом.





Основными целями программы Семинара II по вопросам уполномоченных экономических операторов были определены:

— предложить рекомендации относительно шагов, необходимых для принятия законопроекта № 4777 (законопроект № 4777 "О внесении изменений в Таможенный кодекс Украины относительно уполномоченного экономического оператора и упрощений таможенных формальностей") — разработки подзаконных нормативно-правовых актов, подготовки и сертификации экономических операторов;

— определить шаги, необходимые для обеспечения лучшей координации деятельности госорганов и частного сектора для введения и функционирования института уполномоченных экономических операторов;

— просмотреть возможности, которые открываются программой ВТО "Меркатор" относительно будущей имплементации законопроекта № 4777;

— обзор положений Соглашения ВТО и законопроекта № 4777 относительно критериев, определяющих, будет ли субъект хозяйствования уполномоченным экономическим оператором;

— предоставить помощь украинскому деловому сообществу в применении опыта ВТО США по использованию программ доверенных торговцев для малых и средних предприятий.

Официально открытие мероприятия началось с выступления старшего сотрудника по техническим вопросам Управления комплаенс и упрощения таможенных процедур ВТамО Аши Менон. В своей презентации она рассказала о критериях Соглашения ВТО по упрощению процедур торговли относительно предоставления статуса уполномоченного экономического оператора, а также о национальном законодательстве стран-членов ВТО. В центре внимания дискуссии был анализ положений Соглашения ВТО об упрощении процедур торговли (СУПТ) относительно критериев, которые применяются для предоставления статуса уполномоченного экономического оператора (Статья 7.7.2).

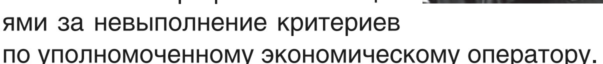
Следующий докладчик, советник президента ICC Ukraine, гендиректор ППЛ "33-35" Александр Федоров акцентировал внимание участников семинара на необходимости принятия во внимание тех наработок, которые уже сделаны, но пока остаются без надлежащего применения.

Так, А. Федоров напомнил, что еще в 2015 г. закончилось исследование относительно готовности Украины по внедрению положений Соглашения по упрощению процедур торговли.

Примечание. *Детализированные материалы исследования доступны по ссылке http://singlewindow.org/events/37.*

В контексте этого исследования выступающий привел несколько тезисов из выводов и рекомендаций, которые были утверждены именно по статье 7.7. "Разработать процедуры выбора уполномоченного экономического оператора в соответствии с положениями ст. 7.7 СУПТ и предоставить предпочтение тем уполномоченным экономическим операторам, которые соответствуют критериям, имеющимся в Соглашении", — сообщил советник президента ICC Ukraine. Кроме того, по словам А. Федорова, в выдержке из доклада, который был утвержден и в официальном порядке в ООН и был переслан украинскому правительству, в частности МЭРТ, сообщается, что "уже осуществленная нотификация по ст. 7.7 вызвала наибольшее беспокойство".

Примечание. *Цитируемая рекомендация доступна по ссылке http://singlewindow.org/upload/TFA%20workshop%20Oct%202015%20recommendations%20Final%20Rus.pdf.*



А. Федоров сообщил, что для срочной реализации рассматриваемой меры, формально не попадающей под возможность получения технической помощи (в числе других мер, уже нотифицированных по категории "А") было предложено разработать дополнительные законодательные и подзаконные акты, инструкции для поддержки этой процедуры, а также определиться со штрафными санкциями за невыполнение критериев по уполномоченному экономическому оператору.

В этом контексте, по словам докладчика, законопроект № 4777 "О внесении изменений в Таможенный кодекс Украины относительно уполномоченного экономического оператора и упрощений таможенных формальностей" нуждается в более тщательном обсуждении его практических аспектов, нежели формального соответствия международным стандартам. "С этим законопроектом мы должны ввести понятия экономических операторов и институт экономических операторов. Основные цели — внедрение в действие института уполномоченных экономических операторов аналогичного тому, который функционирует в ЕС, ведь европейское сообщество — наш ближайший сосед, и мы хотим работать по таким же стандартам. Предпосылки для взаимного признания уполномоченных экономических операторов институциями ЕС и участие украинских операторов в формировании безопасных цепей поставок — это правильное и верное заявление, ведь с 2005 г. Украина работает в рыночных стандартах. Проще говоря, лозунги — это просто слова, а главное — это практическая реализация. И если говорить о повышении конкурентоспособности украинских предприятий на внешних и внутренних рынках — то по этому вопросу нет возможности ни критиковать, ни задать вопрос представителю МЭРТ. А ведь ведомству были переданы рекоменда-

ции относительно внедрения положений Соглашения, с планом первоочередных мероприятий, но по сей день реакции от МЭРТ не последовало, более того, не было получено ни ответа, ни плана относительно ошибок, которые были выявлены представителями министерств, ведомств совместно с бизнесом", — отметил А. Федоров, добавив, что похожая ситуация и с Одесской таможней, куда было отправлено исследование измерения времени выпуска товаров в морском порту Одессы и где, скорее всего, "измерение времени и ускорение товарооборота не есть прерогативой ГФСУ или таможенной службы".

В подтверждение позиции, что для бизнеса очень важна практическая сторона меры, докладчик ознакомил участников семинара с новым документом Международной торговой палаты — Рекомендациями МТП по Уполномоченному экономическому оператору.



В продолжение темы консультант ЕЭК ООН, соавтор отчета о готовности Украины к имплементации СУПТ Лев Баязитов основной акцент в своем выступлении сделал не столько на институте уполномоченных экономических операторов, сколько на состоянии среды, в которой должны "выращиваться" эти операторы.

"Этот вопрос имеет свою двухлетнюю историю, с того времени, как были проведены исследования некоторых свойств национального законодательства, влияющих на способность Украины надлежащим образом имплементировать нормы ВТО по упрощению процедур торговли. Неоднократно эти свойства обсуждались и нашли уже отображение в очень многих материалах. Но основной материал, на который были сделаны ссылки, — это Отчет о состоянии готовности Украины к выполнению обязательств, вытекающих из СУПТ", — сообщил Л. Баязитов.

Он подчеркнул, что были констатированы существенные отклонения национальной правовой среды и практики от базового в понимании СУПТ состояния.

"Что мы понимаем под базовым состоянием СУПТ? Это некая модель государства, в которой есть определенным образом систематизированная правовая система, в которой, в свою очередь, действует некое административное право, включающее определенные обязанности органов публичной власти и субъектов частного права. И это все точечно отображается в терминологии соглашения — это и есть его базовое состояние. Исходя из такого представления, была проведена двойная работа: первое — в период проведения исследования было приложено много усилий, чтобы официальный перевод СУПТ имел минимальные отклонения от международной терминологии... Второе — была названа основная причина наличия отклонений национальной правовой среды Украины от СУПТ — это некорректность имплементации норм пересмотренной Киотской конвенции в национальное законодательство и практику. И, конечно, были предложены оптимальные пути для преодоления таких отклонений", — сообщил Л. Баязитов.

Консультант ЕЭК ООН, говоря о методе, применение которого позволило сделать аргументированные выводы, отметил, что после того, как были определены точки **соприкосновения** СУПТ и пересмотренной Киотский конвенции (а их, по большому счету, всего семь), стало очевидным, что эти точки наиболее важны именно для торговцев.

На примере сравнительной таблицы содержаний отдельных определений, существенных для реализации мер СУПТ, были проиллюстрированы общие проблемы имплементации пересмотренной Киотской конвенции. "В таблице можно увидеть, как выглядит оригинальный текст пересмотренной Киотской конвенции, какой текст содержится в переводе конвенции, приложенном к Закону о ратификации, и как те же нормы и понятия выписаны в Таможенном кодексе Украины". После этого коротко был констатирован характер проблемы, исходя из последовательности действий, а именно — языковой адаптации международного стандарта (перевода оригинального текста на украинский язык) и практического внедрения международного стандарта (фактически, его украинского перевода) в Таможенный кодекс. "Так, между оригинальным и адаптированным текстами выявлены расхождения, а между адаптированным текстом и текстом Таможенного кодекса — расхождения и пропуски. В связи с этим нами было предложено пересмотреть сам Таможенный кодекс на его соответствие оригинальному тексту международного стандарта", — отметил эксперт.

Влияние состояния среды для реализации такого института, как уполномоченный экономический оператор, Л. Баязитов проиллюстрировал на схематических материалах.

Делая выводы, эксперт отметил, что некоторые примеры иллюстрируют ситуацию, когда общее состояние национального законодательства (в частности, Таможенного кодекса Украины) не позволяет в полной мере реализовать содержание статуса уполномоченного оператора.

"Исходя их этого, проектирование всех аспектов деятельности уполномоченного оператора в национальной правовой среде должно сопровождаться анализом, и это — как минимум, и самой среды. Потому вопрос корректности имплементации норм Пересмотренной Киотской конвенции в национальное законодательство и практику не должен оставаться без внимания",— резюмировал Л. Баязитов.





➤ ЗАКОНОПРОЕКТ № 4777

После обсуждения Андрей Теплый, начальник отдела по работе с УЭО управления таможенных режимов Департамента организации таможенного контроля ГФСУ провел презентацию законопроекта № 4777 в контексте требований относительно внедрения института уполномоченных экономических операторов (УЭО) в действующем законодательстве и существующих отличий от текущей версии законопроекта. Презентация сопровождалась обсуждением ключевых дискуссионных положений законопроекта. Как рассказал А. Теплый, в Минфине была создана рабочая группа из представителей бизнеса, министерств и др. заинтересованных органов, которая и разработала проект законодательных изменений в Таможенный кодекс Украины относительно уполномоченного экономического оператора и проект изменений в Налоговый кодекс.

Он сообщил, какие изменения предложено внести в Таможенный кодекс этим документом. "Глава 2 Таможенного кодекса, которая касается непосредственно уполномоченного экономического оператора, критериев к нему, предоставления этого статуса, приостановки или аннулирования сертификата, была полностью пересмотрена. Предусмотрены соответствующие упрощения для УЭО и они уже разделены в соответствии с сертификатом, который был получен. Кроме того, внесены изменения, которые предусматривают внедрение разрешения в систему отдельно для этих упрощений. Законопроектом предусмотрено ввести новую форму таможенного контроля, обязательное предоставление короткой въездной декларации и осуществление обязательного обращения предприятий, в том числе нерезидентов, которые осуществляют операции, регулируемые таможенным законодательством", — отметил А. Теплый.

➤ ВОПРОСЫ БИЗНЕСА В ИНСТИТУЦИИ УЭО

Второй день Семинара по вопросам уполномоченных экономических операторов начался с презентации юриста EY (Ernst&Young) Роберта Зелди, который рассмотрел проект Закона Украины № 4777 со стороны бизнеса и озвучил вопросы, которых опасается бизнес.

"Мы понимаем, что обсуждать институцию уполномоченных экономических операторов только и исключительно в контексте законодательных изменений — это не совсем правильно, ведь Закон задает только общее направление. Но вместе с тем Закон не дает ответы на отдельные, детальные вопросы. Так вот, есть вопрос подзаконных нормативных актов и самой правоприменительной практики. Как эти вопросы будут адресованы?" — спросил он.

Р. Зелди напомнил, что сам Закон сегодня пребывает на уровне проекта, который подан правительству в качестве первоочередного. И необходимо, пока есть такая возможность, принять меры и учесть целый ряд практических вопросов на уровне именно подзаконных актов.

Он также озвучил вопросы по законопроекту об уполномоченных экономических операторах, которые должны быть рассмотрены и разрешены до того момента, когда вступит в силу документ. Кроме того, Р. Зелди озвучил тенденции и перспективы, которые на сегодня уже появляются или действуют в тех странах или союзах стран, которые внедрили институт уполномоченного экономического оператора. "Что касается тенденций и перспектив, то они могут показаться немного миссионерскими, но всегда лучше смотреть на несколько шагов вперед, чем пробовать сегодня догнать то, что для других уже пройденный этап", — предупредил юрист.

Переходя к вопросам о возможных рисках, Р. Зелди озвучил один из самых важных вопросов, а именно каким образом малый и средний бизнес сможет воспользоваться преимуществами такой институции, как уполномоченные экономические операторы.

"Почему этот вопрос такой важный, спросите вы? Посмотрим на статистику: в Украине 99% предприятий относят к малым и средним предприятиям, наибольшую активность эти предприятия проявляют в торговле — 28%. В торговле на них приходится половина продаж и, вместе с тем, малые и средние предприятия обеспечивают занятость порядка 70% населения страны. Более того, в цепочке поставок преимущественное место занимают те же малые и средние предприятия, они — и перевозчики, и экспедиторы, и таможенные брокеры. Это тот слой, который обслуживает цепочку поставок, и эту роль в цепи поставок нельзя игнорировать", — сказал Р. Зелди.

Он добавил, что формально нет никаких преград для участия малого и среднего бизнеса в программе Уполномоченные экономические операторы (УЭО), но если посмотреть на мировую практику или практику ЕС, то вопросы малого и среднего бизнеса, а также вопросы его участия в программе УЭО, возникают.

"Один из вопросов — что именно считать малым и средним бизнесом. Следует привести пример одного из исследований, которое проводилось в Австрии. Так, в Австрии 53% всех уполномоченных экономических операторов имеют менее чем 249 работников и 37% имеют годовой оборот менее чем EUR50 млн. Это критерии отнесения предприятия к малым и средним в ЕС. Но в чем вопрос? Если взять это исследование и посмотреть с другой стороны, то открывается новый факт: многие из компаний, которые в Австрии квалифицируются как УЭО, — это не автономные компании. А именно они — австрийские дочерние предприятия больших корпоративных групп, у которых штаб-квартира или в Австрии, или за ее пределами. Часто у них очень специфичные функции, которые заключаются в закупке и импорте сырьевых

материалов, авто, запчастей и другого. И они просто представляют собой руководящие компании больших холдинговых компаний. Более того, в ЕС для обеспечения участия малого и среднего бизнеса в методических рекомендациях, которые были недавно пересмотрены европейской комиссией, уделена целая секция раздела", — рассказал Р. Зелди и обратился к экспертной среде, международным организациям, представителям власти и ведомств обратить внимание на вопрос малого и среднего бизнеса в институции УЭО.



Второй вопрос, которого коснулся юрист Ernst&Young, касался материальной стороны вопроса.

"Бизнес живет по простым и жестким правилам: какая прибыль и какие потери. Очень много можно сказать о том, насколько уполномоченный экономический оператор выгоден для бизнеса, на самом деле этот вопрос нужно ставить следующим образом: а преобладает ли выгода от получения статуса уполномоченного экономического оператора над теми расходами, которые нужно будет понести перед тем, как стать уполномоченным экономическим оператором?.. Если посмотреть на количество уполномоченных экономических операторов ЕС в перспективе разреза стран-членов, то можно увидеть, что около половины из более 10 тыс. уполномоченных экономических операторов ЕС размещены всего в двух странах — Германия и Нидерланды", — рассказал Р. Зелди.

Он также выразил мысль, что ажиотаж в ЕС, который сейчас существует относительно УЭО, связан с несколькими факторами. Первое — предприятия понимают, что предоставлять гарантии — это дорого, и необходимо найти механизм уменьшения этих гарантий, в свою очередь этот механизм осуществляется исключительно через механизм УЭО. Второе — ЕС идет в направлении "четкого подхода" — хочешь упрощения на таможне, получи статус УЭО.

"Однозначно говорить о том, что выгоды преобладают над расходами, пока нельзя… Чтобы оправдать расходы, бизнес однозначно должен иметь такие преимущества, которые стимулировали бы его к получению этого статуса, иначе есть риск столкнуться с ситуацией, которая существует сегодня. Формально все предприятия в Украине являются уполномоченными экономическими операторами", — отметил он.

Рассматривая следующий аспект проблемы, Р. Зелди перешел к вопросу, не станут ли УЭО монопольными игроками на рынке внешнеэкономической деятельности.

"Есть отдаленный, но все же риск, когда сама система уполномоченных экономических операторов может стать техническим барьером в торговле. Имею в виду, что реализация сценария "Стань УЭО или умри" имеет место при условии искривления в восприятии бизнеса некоторых вопросов", — отметил юрист EY.

Подытоживая, Р. Зелди заявил, что обсуждаемый законопроект об уполномоченных экономических операторах не может дать ответа на вышеуказанные вопросы, но подзаконные нормативные акты, которых пока еще нет и которые, по его мнению, для бизнеса имеют большую ценность, нежели сам Закон, должны адресовать эти вопросы.

"Мы живем в украинских реалиях, и нужно понимать, что любая возможность проведения проверки может быть использована как с целью защиты национальных интересов, экономической безопасности, так и для других целей. Этот вопрос касается всех участников программы УЭО: сможет ли государство дать гарантии и поставить "предохранители", чтобы жизнь уполномоченного экономического оператора не превратилась в бесконечную проверку", — привел доводы Р. Зелди.

Он также поднял вопрос о том, где будет заканчиваться черта ответственности УЭО за тех контрагентов, с которыми он сотрудничает или должен сотрудничать, и добавил, что, например, вопрос заезда на терминалы, которые в большинстве своем принадлежат частным компаниям, не снят. "Эти правила необходимо прописать", — отметил он.

Он добавил, что простое "пересаживание" любых иностранных норм в украинские реалии, скорее всего, не будет иметь желаемого результата.

"Мы все слышали идею перевести Таможенный кодекс ЕС на украинский язык и принять его в качестве украинского Таможенного кодекса. Я считаю Таможенный кодекс ЕС очень прогрессивным, но вместе с тем между Украиной и ЕС есть огромная разница — в Европе господствует здравый смысл, потому их дискреционные нормы, которые для нас будут катастрофой, в ЕС в целом нормально внедрены", — рассказал Р. Зелди.

Презентация и спич юриста Ernst&Young вызвали оживленную дискуссию между участниками мероприятия. В частности, советник по вопросам упрощения процедур торговли Миссии ЕС по приграничной помощи Молдове и Украине Владимир Писар не согласился с утверждением, что внедрение в Украине европейского Таможенного кодекса может иметь "плохие последствия".

"ЕС и Украина подписали Соглашение об ассоциации, и я помню, насколько сложным был этот процесс... Украина будет внедрять таможенное законодательство ЕС на протяжении трех лет, начиная с даты подписания Соглашения, и я удивлен тем, что в Украине нельзя внедрять положения Таможенного кодекса ЕС… Возьмем в пример Молдову, там сотни УЭО, и ничего не провалилось", — отметил В. Писар.

"Было поднято много вопросов, где ответы уже прописаны в предыдущих Соглашениях, это можно почи-





тать и шаг за шагом внедрять. Там написаны преимущества не только для УЭО, но и для государства", — добавил В. Писар.

На эти утверждения Р. Зелди сообщил, что утверждение о Таможенном кодексе ЕС и его невозможности просто перевести и внедрить "продиктовано суровыми украинскими реалиями".

"Давайте сравним, какой процент бизнеса в ЕС находится в тени. Далее, если мы говорим об имплементации положений Таможенного кодекса ЕС, то следует уточнить, что Украина обязалась имплементировать его положения, не переводить на украинский язык и принимать в ВР. Это огромная разница… И если на уровне терминов в Украине не будет сведено и не будет приведен тот самый Таможенный кодекс ЕС к нашей правоприменительной практике, это будет катастрофа", — отметил он.

Р. Зелди очертил еще одну проблему, которая касается переводов документов на украинский язык.

"Я не хочу, чтобы создавалось впечатление, что УЭО не нужен, это неправильное утверждение. Но украинская история законотворчества знает негативные примеры, например, Киотская Конвенция, к которой мы присоединялись 13 раз и которая переведена в Украине с грамматическими ошибками (иногда это абсурдные вещи уровня 10 класса английского языка). Я хочу предупредить, что это неправильный перевод — это не вина ВТамО, это наша ответственность", — рассказал Р. Зелди.

Л. Баязитов поднял вопрос необходимости в Украине проработать закон об УЭО или необходимо работать со средой.

"В Соглашении об УПТ в пункте 7 есть сноска по поводу того, что меры, предусмотренные подпунктами (a)—(g) пункта 7.3 считаются такими, что применяются к УЭО, если они общедоступны для всех операторов. И тут перечисляются именно те пункты, которые признаются преимуществами именно для УЭО. Таким образом, Соглашением сформулировано, что если будут условия, пригодные для любого УЭО, то не нужно его и создавать. В отношении УЭО это несколько провокационно, но смысл в том, чтобы, создавая УЭО, издавая Закон, выполняя свои обязательства, мы стремились, чтобы опыт и практика шли на усовершенствование самой среды. Тогда бы у нас проявится процесс усовершенствования в некотором роде обратный, нежели в ЕС или в США (где УЭО выстраивался как конкуренция одинаковых трейдеров за выбор лучших), — к лучшей практике, демонстрируемой УЭО, могли бы "подтягиваться" другие трейдеры и формировалась бы конкурентная среда", — отметил Л. Баязитов.



Сопредседатель таможенного комитета ACC, старший консультант PwC Оксана Дрозач согласилась с тем, что внедрение института уполномоченных экономических операторов должно повысить культуру ведения бизнеса, и пока Украина не начнет делать шагов в сторону внедрения таких институтов, бизнес, который полностью находится в тени, будет процветать.

"Не стоит создавать благоприятные условия для теневого бизнеса, нужно использовать практики наиболее развитых экономик, в которых теневой бизнес отсутствует не только благодаря ментальным вещам или способу мышления, а еще и благодаря законодательным условиям, которые выдвигаются бизнесу", — отметила О. Дрозач и согласилась с тем, что некоторые доработки в законопроекте все же нужны.

ПОДВОДЯ ИТОГИ

После плодотворной дискуссии и по результатам обсуждения вопроса были выработаны следующие рекомендации. Участники семинара, осознавая обязательства Украины в рамках Соглашения ВТО по упрощению процедур торговли (СУПТ ВТО) с учетом сообщения Украины о своих обязательствах категории "А"; в ожидании вступления в силу Соглашения СПТ ВТО, а также Соглашения об ассоциации между Украиной и ЕС; и желая внести вклад в создание института уполномоченных экономических операторов (УЭО) в Украине, в т.ч. в части завершения работы над проектом Закона № 4777, которым вносятся изменения в Таможенный кодекс Украины; и желая улучшить место Украины в рейтинге Всемирного банка Ease of Doing Business ("Легкость ведения бизнеса") в отношении международной торговли и других соответствующих рейтингах одобрили следующие рекомендации:

1. Предложить Комитету ВР по вопросам налоговой и таможенной политики, опираясь на текст проекта Закона № 4777 "О внесении изменений в Таможенный кодекс Украины относительно уполномоченного экономического оператора и упрощений таможенных формальностей", создать при комитете рабочую группу совместно с представителями делового сообщества, правительства, международными экспертами для дальнейшей разработки законопроекта, с целью дальнейшего приведения его в соответствие с международными стандартами и лучшей мировой практикой, в частности, пересмотренной Киотской конвенцией и Рамочными стандартами безопасности и упрощения процедур торговли (SAFE) Всемирной таможенной организации (ВТамО), Соглашением об

ассоциации Украины с ЕС, рекомендациями Международной торговой палаты по успешным программам УЭО (май 2016 г.), а также приоритетными задачами правительства Украины, включая следующие:

— реформирование системы документооборота;

— дерегуляцию;

— отмену слишком обременительных процедур;

— уменьшение возможностей для произвольной трактовки.

2. В рамках проекта Закона № 4777 обратить особое внимание на предложенную проектом редакцию ч. 1 ст. 17 и ч. 3 ст. 33 Таможенного кодекса Украины.

3. Обратиться к CLDP с просьбой работать с Миссией Европейского Союза по приграничной помощи Молдове и Украине (EUBAM), Министерством финансов Украины и ГФСУ над разработкой подзаконных актов, необходимых для имплементации системы УЭО в Украине. Такие подзаконные акты должны быть рассмотрены на следующем семинаре по вопросам УЭО.

4. Просить правительство США оказать помощь в развитии институциональной способности ГФСУ и других органов государственной власти для продолжения структурных реформ Государственной фискальной службы Украины, включая укрепление потенциала ее структурных подразделений, отвечающих за внедрение и обеспечение функционирования института УЭО, упорядочения структуры ГФСУ, уточнения должностных функций сотрудников ГФСУ, специализирующихся на вопросах уполномоченных экономических операторов, повышения квалификации сотрудников как на центральном, так и на местном уровне, в частности, по вопросам оценки и мониторинга УЭО, а также по связанным вопросам пост-таможенного аудита (post-clearance audit) и оценки рисков. Такое повышение институционального потенциала должно привести к практической имплементации института УЭО Государственной фискальной службой Украины. Важным шагом на пути такой имплементации должен стать пилотный проект по УЭО. Правительству Украины следует усилить работу в сфере связей с общественностью и образования с целью разъяснения преимуществ института УЭО для делового сообщества.

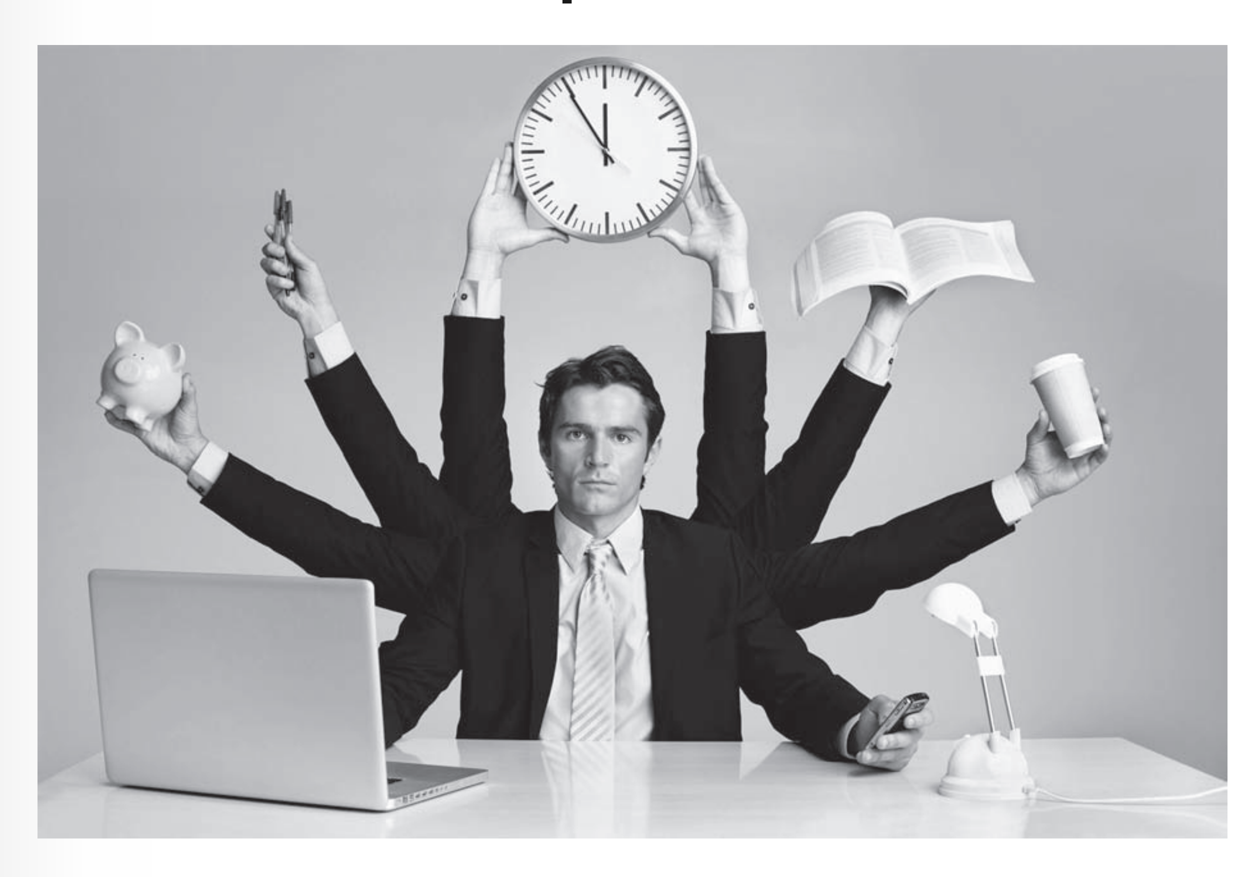
5. Просить правительство США помочь правительству Украины в полной мере пользоваться преимуществами программы Всемирной таможенной организации (ВТамО) Mercator в имплементации Соглашения ВТО по упрощению процедур торговли, в т.ч. в части использования учебных материалов и пособий.

6. Чтобы усилить межведомственную координацию и координацию между органами государственной власти и частным сектором по вопросам внедрения и обеспечения функционирования института УЭО, просить правительство США оказать помощь в организации серии совместных региональных мероприятий для представителей органов государственной власти и бизнеса (включая МСП) по вопросам УЭО, например, упрощения условий ведения бизнеса и стимулирования экспорта с использованием наработок проведенных ранее семинаров ЕЭК ООН и CLDP.

7. Включить в повестку дня следующего семинара по УЭО обсуждение и оценку прогресса в выполнении рекомендаций предыдущих семинаров.



Ориентация на внутренних потребителей при совершенствовании системы управления: для кого выполняется эта работа



ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

Уже давно в книгах, выступлениях, статьях по вопросам управления качеством общим стало утверждение о том, что главным условием успешного построения и функционирования системы управления качеством является большое внимание со стороны высшего руководства и непосредственное его участие в этой работе. Тысячи раз повторяется и обосновывается тезис о том, что построение системы должно стать одним из ключевых приоритетов высшего руководства (кстати, не реже этот же тезис используют приверженцы других школ и подходов менеджмента — имеет место конкуренция за внимание высшего руководства). Одной из важных тем на обучениях и семинарах по вопросам построения систем управления качеством традиционно является обсуждение того, как же объяснить руководителям организаций важность системы, как завоевать их благосклонность и поддержку. Например, на одной из конференций автор услышал от уважаемого специалиста такой призыв-рекомендацию: "Нужно научить первых руководителей языку стандартов ISO 9000".



Если же эти рекомендации не помогают, и первые руководители остаются равнодушными к системе управления качеством, начинаются сетования со стороны специалистов по качеству (как консультантов, так и руководителей профильных служб организаций) в их адрес: они не уделяют достаточного внимания этой работе, не понимают ее необходимости, не принуждают всех сотрудников выполнять требования системной документации и сами принимают решения, которые противоречат системе. В частности, именно этим в большинстве случаев объясняется недостаточная эффективность систем управления качеством (или вообще не применение ее на практике): специалисты создали очень хорошую систему, но руководители ее не оценили и не стали пользоваться ею. Можно сказать, что образы героического специалиста по качеству, который борется с руководством за внедрение системы, и первого руководителя, который только мешает этому специалисту в его работе, давно стали элементами профессионального фольклора.

Именно такие жалобы и обращения с просьбой "защитить специалистов по качеству" и "объяснить первым руководителям" стали толчком к написанию этой статьи. В ее основе лежит желание разобраться, почему все-таки очень часто первые руководители не становятся приверженцами систем, не понимают их преимуществ, в первую очередь — преимуществ внедрения процессного подхода. Ведь речь идет о людях, которые многого достигли в жизни, сумели подняться на высокую ступень и которые, соответственно, должны уметь оценивать и использовать новые возможности для совершенствования деятельности организации.

Конечно, нельзя идеализировать всех первых руководителей, среди них есть и такие, которым упорядоченная и прозрачная система управления просто не нужна. В первую очередь это руководители, которые не могут отказаться от полностью "ручного" управления, от неограниченной власти, от возможности назначать виновных и ответственных на свое усмотрение. В свое время граф Никита Панин объяснял отличие между тираном и самодержцем: самодержец может по собственному усмотрению изменять законы, но, в отличие от тирана, он сам их выполняет, пока не изменит. Можно сказать, что первый руководитель-самодержец может быть заинтересован в функционировании системы (хотя бы для того, чтобы обеспечить четкое доведение своих решений до персонала и контроль их выполнения), хотя такая система и не будет эффективной. А вот первый руководитель-тиран просто не допустит существования системы, накладывающей ограничения и на его деятельность. Другой тип руководителей, которые не заинтересованы в существовании системы, — это те, которые ведут "двойную бухгалтерию" и не заинтересованы в прозрачности. Понятно, что систему "откатов" сложно соединить с определением действенного процесса закупок. Но все же большая часть первых руководителей искренне заинтересована в развитии своих организаций, настойчиво работает ради этого и не понимает, чем им может помочь в этом построение системы управления качеством (скорее можно говорить о совершенствовании систем управления на основе процессного подхода).

ВНУТРЕННИЕ ПОТРЕБИТЕЛИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ

Для поиска ответов на вышеприведенные вопросы можно воспользоваться идеологией самих стандартов ISO 9000. Главным принципом и главным требованием этих стандартов к деятельности организации является обеспечение ориентации на потребителей: выполнение любой деятельности должно начинаться с определения и анализа ожиданий потребителей, а завершаться измерением их удовлетворенности. Любые процессы должны выполняться таким образом, чтобы обеспечить удовлетворение ожиданий потребителей. Специалисты по качеству учат этим простым правилам руководителей и сотрудников организаций, но часто забывают применять их в собственной работе. Попробуем рассмотреть подходы к совершенствованию систем управления с точки зрения принципа "Ориентации на потребителя".

Первый вопрос, на который нужно найти ответ: кто является потребителями системы управления и любых проектов по ее совершенствованию (включая внедрение процессного подхода или построение системы управления качеством)? Возможными ответами, на мой взгляд, могут быть такие:

— руководство организации, которое должно согласиться использовать эту систему для управления, для реализации своих решений и идей;

— персонал организации, который должен согласиться с тем, чтобы им руководили и его работой управляли с помощью этой системы;

— потребители и другие внешние заинтересованные стороны, которые должны согласиться с тем, чтобы их нужды удовлетворяли с помощью этой системы.

При этом следует отметить, что если не будут удовлетворены потребности первой категории потребителей (высшего руководства), проект по совершенствованию системы управления, в сущности, не начнется (даже если и будут выполняться какие-то формальные работы). Если не будут удовлетворены потребности второй категории (персонала), система может быть разработана, но, скорее всего, не заработает. Если не будут удовлетворены потребности третьей категории, система может заработать, но не будет давать нужного эффекта. То есть, изучение ожиданий и пожеланий высшего руководства и их учет при совершенствовании системы управления является первой предпосылкой успешного выполнения работ.

Взглянем теперь, насколько на практике при совершенствовании системы управления на основе стандарта ISO 9001 или других системных стандар-

тов соблюдается принцип ориентации на потребности потребителей-высшего руководства организации (и в первую очередь, лично первого руководителя). Для этого достаточно проанализировать содержание встреч первого руководителя со специалистами, ответственными за проект по совершенствованию системы управления (внутренними специалистами или консультантами), вопросы, которые звучат на этих встречах. Если говорить об ориентации на потребности руководства, то это могут быть, например, такие вопросы:

— Каковы Ваши пожелания относительно выполнения определенной работы?

— Каких целей Вы хотите достичь в определенной области?

— Как именно Вам было бы удобно выполнять определенную работу?

Если же принцип ориентации на потребителей игнорируется, то главными тезисами разговора будут:

— Вы должны это сделать;

— Стандарт требует выполнения определенной работы;

— Нарушение этих требований приведет к проблемам, связанным с получением сертификата.

Хочется ошибаться, но кажется, что второй вариант разговора встречается значительно чаще. Возможно, именно в этом и кроется причина незаинтересованности руководителей в совершенствовании систем управления на базе разных стандартов, а как следствие — низкая эффективность этих систем. Сразу подчеркнем, речь не идет о том, что требования системных стандартов могут игнорироваться и не выполняться. Наоборот, требования этих стандартов являются логическими и обоснованными, поэтому целесообразность их выполнения можно доказывать, ссылаясь на их связь с пожеланиями и целями руководства, а не навязывая их руководителю как внешние ограничения его свободы.

Безусловно, руководитель организации, диалог с которым сразу начали посредством требований, даже не поинтересовавшись его целями и проблемами, никогда не будет воспринимать соответствующий проект по совершенствованию системы управления как действительно полезный для себя и для организации. Он будет считать его навязанным, лишним, отвлекающим ресурсы от решения реальных проблем. Даже если соответствующая работа будет формально доведена до завершения (так как внешние потребители требуют наличия сертификата), сложно ожидать, что первый руководитель будет использовать в работе такую "навязанную" ему систему, разработанную без учета его пожеланий. И на выходе возникнет еще одно подтверждение известной истины о том, что первые руководители ничего не понимают в системах управления и только мешают их построению. Но ведь никто даже не попробовал объяснить руководителю, чем ему лично может быть полезна такая система, как она может помочь в решении его проблем. Более того, никто даже не попробовал понять эти проблемы.

Можно провести аналогию с ориентацией на внешних потребителей при продаже им товаров или услуг: например, при продаже автомобиля. Ведь ситуация в обоих случаях принципиально похожа: нужно добиться от потребителя определенного поведения (приобретения автомобиля/поддержки системы), соответственно, и действия должны быть схожими: понять проблемы потребителя, подобрать оптимальное решение для устранения этих проблем, обсудить с потребителем пути их устранения с помощью этого решения. Сложно вообразить ситуацию, когда продавец автомобилей, вместо того, чтобы поинтересоваться у потребителя, что ему нужно, начал диалог с требований: Вы должны иметь гараж для автомобиля; Вы должны будете постоянно расходовать средства на бензин и на техническое обслуживание; Вы должны помнить, какую ответственность несете за нарушение правил дорожного движения. Конечно, все эти вопросы тоже должны обсуждаться, но не в форме требований, а в форме советов относительно путей решения этих проблем. При подходе, ориентированном на требования, не удастся продать автомобиль даже потребителю, который действительно заинтересован в его приобретении. Также, при этом подходе не удастся получить поддержку со стороны первого руководителя, даже если он действительно заинтересован в совершенствовании деятельности организации.

Тем более что требования относительно системы управления, которые выдвигаются к высшему руководству, часто бывают необоснованными, что обуславливается неточными трактовками стандарта. Например, не имеют под собой никакого основания такие распространенные требования, как разработка реестров поставщиков, введение системы контрольных/учтенных/неучтенных экземпляров документов, составление реестра записей (протоколов), проведение анкетирований потребителей и т.п. Конечно, все эти действия отвечают требованиям стандарта ISO 9001, но они являются только возможными вариантами их выполнения (и далеко не единственными вариантами). Поэтому специалистам, ответственным за совершенствование системы управления, следует быть осторожными с формулированием требований. Наверное, правильнее будет поинтересоваться у соответствующего руководителя, как именно ему было бы удобно, например, осуществлять выбор поставщиков, какая информация ему для этого нужна, в какой форме он хотел бы ее получать. А после этого помочь сформулировать удобный алгоритм, который отвечал бы как пожеланиям руководителя, так и требованиям стандарта. Но проще, конечно, просто требовать разработать реестр поставщиков, ссылаясь при этом якобы на положение стандарта.

Конечно, вышеописанный подход может иметь место, когда рассматривается единственная группа потребителей проекта по совершенствованию системы управления — аудиторы органа по сертификации. С определенными натяжками в этом случае может иметь место логика:



аудиторам легче, когда система является "стандартной", похожей на тысячи других систем, когда она структурирована согласно хорошо известным аудитору требованиями стандарта, а не согласно уникальной стратегии и видению высшего руководства, в которых еще разбираться надо. Но с таким представлением о потребителях системы — внешних аудиторах, а не руководстве и не персонале, можно получить единственный результат: система будет сертифицирована, но она не заработает. При этом заметим, что сами специалисты по управлению качеством часто предъявляют обвинение руководителям организаций в том, что они заинтересованы не в реальном совершенствовании работы, а только в наличии сертификата. Но часто (хотя и не всегда) причиной такого отношения является именно то, что никто даже не старается поинтересоваться проблемами, волнующими руководителя, и показать, что совершенствование системы управления и внедрение процессного подхода — это путь к решению этих проблем. Поэтому, когда руководителю предлагают под видом совершенствования системы просто разработку пакета непонятных для него документов, он решает получить от этого хотя бы какую-то пользу — сертификат на систему управления качеством.

Обратим внимание на такой момент: можно услышать мнение, что поскольку сотрудники-участники процесса привлекаются к разработке документов, связанных с этим процессом, то тем самым гарантируется учет их пожеланий, и это происходит автоматически. Но часто участие сотрудников сводится к тому, что им дают готовую форму документа и называют ее обязательной (что не соответствует действительности), ставят жесткие требования относительно содержания или дают его образец, не разрешают включать в документы нестандартные, инновационные решения (аргументируя это тем, что внешние аудиторы их не поймут). В такой ситуации скорее можно говорить о том, что сотрудники, в том числе и руководители, являются только исполнителями задач по совершенствованию системы управления, а не ее потребителями. Как следствие, еще на этапе разработки они получают четкий сигнал, что на самом деле система существует не для того, чтобы сделать их работу более удобной и эффективной, а только чтобы обеспечить получение сертификата.

В целом, можно отметить один вопрос, который должен звучать лейтмотивом при совершенствовании системы управления: как будет удобно (руководству, сотрудникам, потребителям)? Если такой вопрос звучит регулярно, значит система действительно совершенствуется ради ее реального использования. Если же он не звучит совсем (заменяется на "как требует соответствующий стандарт или методика") — это является признаком того, что работа выполняется ради каких-то других целей.

Подводя итоги этого раздела, можно дать рекомендацию руководителям организаций: если Вам предлагают заняться совершенствованием системы управления (разработкой системы управления каче-



ством), не поинтересовавшись Вашими пожеланиями и ожиданиями, а начинают разговор с требований, не соглашайтесь на такую работу. Ищите специалистов (как сотрудников организации, так и консультантов), которые будут готовы совместно с Вами работать над решением Ваших проблем.

А рекомендация специалистам, которые занимаются совершенствованием систем управления, проста: попробуйте помочь первому руководителю в решении его проблем, и он поможет Вам в решении Ваших, как относительно обеспечения работы системы, так и относительно Вашего статуса в организации.

ОРИЕНТАЦИЯ НА ВНУТРЕННИХ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ НА РАЗНЫХ ЭТАПАХ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ

Для реализации тех принципов, о которых шла речь выше, специалисты, ответственные за совершенствование системы управления, должны взять на себя функцию маркетологов и постоянно исследовать ожидания и пожелания разных групп потребителей относительно системы управления. Рассмотрим, как могут проводиться такие "маркетинговые исследования", какие именно вопросы могут исследоваться в их рамках.

Конечно, ожидания высших руководителей чаще всего определяются просто в ходе общения с ними. Но в некоторых случаях может иметь смысл попробовать в чем-то формализовать этот процесс: например, организовать специальную сессию-дискуссию среди высших руководителей или попросить первого руководителя письменно изложить свое видение определенных вопросов (как вариант — подтвердить правильность письменного изложения этих вопросов ответственным специалистом). При правильной постановке, это должно быть не просто дополнительной нагрузкой на руководителя (ни один руководитель с этим не согласится), а помощью ему относительно лучшего осознания работы организации и путей ее улучшения. Специалисты, ответственные за совер-

шенствование системы управления, могут задать руководителю действительно интересные и важные вопросы, над которыми он раньше не задумывался и поиск ответов на которые будет интересным и полезным, в первую очередь, для него самого.

Что касается ожиданий и пожеланий сотрудников, они могут изучаться многими традиционными путями: через анкетирование, опрос, фокус-группы и т.п. Кроме прямого эффекта — сбора информации, такие мероприятия могут также обеспечить положительное отношение персонала к системе управления: не как к инструменту ограничения их свободы, а как к способу помочь им эффективнее и удобнее выполнять свою работу. Но при этом следует быть осторожными: на обсуждение с сотрудниками можно выносить только те вопросы, по которым руководство действительно готово учитывать их позицию. Конечно, решения, принятые по итогам таких мероприятий, нужно сообщать сотрудникам, если эти решения являются отрицательными (позиция сотрудников не учтена) — это необходимо убедительно аргументировать.

Какими именно могут быть основные категории ожиданий руководителей относительно системы управления? Очень приблизительно, можно выделить такие блоки:

— обеспечение достаточной уверенности в том, что работа в организации выполняется согласно требованиям руководителя к порядку ее выполнения;

— обеспечение достаточной уверенности в том, что работа в организации выполняется таким образом, чтобы обеспечить достижение установленных руководителем целей;

— обеспечение руководителя (в удобной для него форме) информацией о том, насколько текущее выполнение работы отвечает его требованиям и позволяет достигать установленных им целей;

— возможность удобно и оперативно принимать управленческие решения, в частности, решения о внесении изменений в порядок выполнения работ или в цели их выполнения;

— достаточная уверенность в том, что принятые управленческие решения реализованы.

Понятно, что при конкретизации этих общих ожиданий они будут выглядеть совсем по-разному у разных руководителей. Например, совсем разные требования к системе управления будут у руководителя, который привык предъявлять детальные требования к порядку выполнения работ своими подчиненными (принимая тем самым на себя ответственность за результаты работы), и у руководителя, предпочитающего только устанавливать цели, которые должны быть достигнуты в ходе работ, но оставляющего за подчиненными право самостоятельно определять пути достижения этих целей. Поэтому, повторимся, невозможно построить систему, которая удовлетворяла бы руководителей, без того, чтобы вести постоянный диалог с ними об их принципах, нуждах, ожиданиях.

Первым шагом по изучению ожиданий внутренних потребителей может быть определение основных целей проекта по совершенствованию системы управления. Конечно, можно сказать, что внедрение процессного менеджмента или приведение системы управления в соответствие с требованиями определенного стандарта являются самодовлеющими целями такой работы. Такие цели могут выглядеть тем более привлекательными, с точки зрения исполнителей, что их формальное достижение не является чересчур сложным. С другой стороны, такое определение целей вряд ли по-настоящему заинтересует высшее руководство и сотрудников, будет способствовать их мотивации и отношению к проекту как приоритетному.

Поэтому, желательно определить ожидания высшего руководства относительно того, каких именно изменений и улучшений в работе организации, решения проблем, уменьшения рисков оно хочет достичь за счет совершенствования системы управления. В дальнейшем вся работа над системой должна быть ориентирована именно на достижение этих целей. Такой подход позволяет сделать эту работу более осознанной: не просто написание пачки документов (по принципу: раньше мы работали так, без документов, а теперь работаем так же, но с документами), а реальное совершенствование деятельности путем написания документов.

Очень важно понять позицию высшего руководства при определении структуры процессов системы управления. Важно, чтобы она действительно отображала видение высшим руководством структуры работ, которые выполняются в организации, чтобы каждый из процессов был понятным, целостным и завершенным объектом управления. Ведь часто эта структура отображает в большей степени структуру стандарта ISO 9001 или собственное видение специалистов, ответственных за этот проект (по принципу "что нам легче описать в методиках", а не "чем удобнее будет управлять руководству"). Несложно предсказать, будут ли руководители реально управлять процессами, устанавливать для них цели, анализировать их выполнение, если они были определены без учета их видения: им просто показали готовый перечень процессов и сказали, что теперь они должны этим всем руководить.

Ключевым этапом во внедрении процессного подхода, а соответственно и в определении ожиданий внутренних потребителей, является разработка документации, в первую очередь, документированных описаний процессов.

При создании любого нового документа его разработчики также должны провести определенные "маркетинговые исследования". Необходимо осознать ответы на такие вопросы:

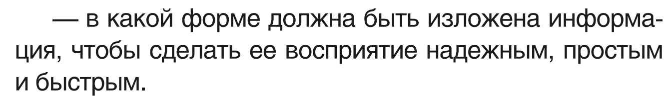
— кто именно будет читать этот документ?

— в каких ситуациях он будет его читать?

— какую именно информацию он будет там искать?

— как наличие документа должно повлиять на его работу (сделать ее более эффективной, уменьшить риски возникновения ошибок).







Но ответы должны быть достаточно конкретными. Кажется довольно очевидным, что, не получив ответа на эти вопросы, нельзя начинать разрабатывать документ. Но на практике часто документы разрабатываются без понятных целей и потребителей: просто так как, кажется, этого требует определенный системный стандарт (хотя очень часто он ничего такого на самом деле не требует). Традиционным примером является Руководство по качеству, которое очень часто структурируется в соответствии с разделами ISO 9001, по сути повторяя содержание стандарта с небольшой привязкой к специфике организации. В результате выходит довольно объемный документ — от брошюры в 30 страниц до толстого тома. Но абсолютно не понятно, кто и в каких ситуациях будет читать этот документ. Даже традиционное объяснение, что его будут читать новые сотрудники и партнеры, чтобы лучше понять организацию, кажется неубедительным — из подобного документа часто легче получить представление о требованиях стандарта, чем о работе организации. И не понятно, зачем информационно-рекламные материалы оформлять в виде официального документа, да еще и с высоким статусом Руководства по качеству.

После того, как определены потенциальные потребители — читатели документа, с ними можно обсуждать их пожелания относительно его содержания, формы, языка. Если потребителями являются руководители, то организовать такое обсуждение может быть проще. Но если потребителями является большое количество сотрудников не руководящего звена (возможно, с не очень высоким образованием), то можно сосредоточиться на том, какой именно документ будет понятным и удобным для них, какую информацию и в какой форме они готовы будут воспринять.

Скажем несколько слов относительно определения формы документа. В рамках анализа ожиданий потребителей могут быть проанализированы такие вопросы:

— насколько объемным может быть документ, чтобы им действительно пользовались и искали в нем нужную информацию каждый раз, когда возникает необходимость;

— целесообразно ли изложить требования к определенной деятельности в одном документе или разделить их между несколькими взаимосвязанными документами;

— какая информация в документе может быть наиболее важной и часто употребляемой, как можно упростить ее поиск читателями;

— в какой форме должна быть изложена информация, чтобы сделать ее восприятие надежным, простым и быстрым.

В частности, могут рассматриваться варианты представления определенной информации в виде текстовых описаний, блок-схем, таблиц, графических изображений (рисунков, фотографий и т.д.). Встречаются ситуации, когда определенные требования к порядку выполнения работ оформляют в виде комиксов или анимационных фильмов. Конечно, такие документы сложнее разработать и сложнее доказать их соответствие внешним аудиторам. Но с точки зрения потребителей-читателей, такие документы более понятны и привлекательны, соответственно большей является вероятность того, что они реально повлияют на исполнение соответствующих работ.

Следует сделать также замечание относительно языка документов. Здесь не нужно проводить никаких исследований, чтобы прийти к простому заключению: как правило, должен применяться живой язык организации, а не язык стандартов или других внешних документов. Применение непривычного языка будет еще одним сигналом для персонала о существовании двух параллельных систем управления — реальной, но неформализованной (в которой разговаривают на обычном живом языке) и формальной, неработающей системы (в которой используют "новый" язык). Примером является ситуация, когда одно и то же понятие называется словом "брак" на рабочих совещаниях и словами "несоответствующая продукция" на совещаниях по системе управления качеством или во время внутренних аудитов.

Если же принято решение об использовании новых терминов, важно согласовать с руководством действительную необходимость в них (не просто для того, чтобы "удивить" или "испугать" сотрудников, а потому, что в существующем словаре организации действительно нет слов для обозначения определенных понятий) и обеспечить, чтобы эти термины стали частью живого языка, на котором общаются между собой руководители и сотрудники.

Еще одной важной составляющей внедрения процессного подхода, которая не может быть эффективно выполнена без участия внутренних потребителей, является определение схемы мониторинга и анализа процессов. В данном случае ориентация на потребителей особенно важна, ведь непосредственными потребителями здесь выступают именно руководители разных уровней, которые должны лично анализировать информацию о выполнении процессов и принимать на ее основании определенные решения. Понятно, что они просто не будут этого делать, если объем такой информации и схема ее представления будут определены без их участия. Поэтому с ними должны быть обсуждены их требования и пожелания, по крайней мере, относительно таких вопросов:

— какая именно информация нужна для оценки процесса;

— в какой форме и с какой периодичностью могла бы подаваться такая информация;

— какие источники данных могут использоваться для обеспечения достоверности и надежности информации;

— как, кем и с какой периодичностью может рассматриваться соответствующая информация;

— как могут оформляться решения, принятые на основании анализа информации, и организовываться их выполнение и контроль?

Другим направлением, связанным с мониторингом деятельности, относительно которого мнение внутренних потребителей чаще всего игнорируется, является построение системы внутренних аудитов. Понятно, что в этом случае главными потребителями являются сотрудники, которые будут принимать решение о совершенствовании по итогам аудитов, в первую очередь — высшее руководство и владельцы процессов (руководители структурных подразделений). И они должны дать ответ на вопрос: какую именно информацию о состоянии дел в процессах (структурных подразделениях) они хотели бы получать по итогам внутренних аудитов? В зависимости от ответа на этот вопрос должны определяться и механизм проведения аудитов, и схема отчетности по их итогам, и квалификационные требования к аудиторам. На практике схема аудитов, которая применяется в организациях, почти всегда является традиционной, причем она жестко навязывается организации без какого-либо рассмотрения альтернатив и вариантов.

ЛОЯЛЬНОСТЬ РУКОВОДСТВА ОРГАНИЗАЦИИ К СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ

Завершая рассмотрение параллелей между ориентацией на внутренних потребителей при совершенствовании системы управления и обычной работой с внешними потребителями, рассмотрим вопрос лояльности потребителей. По каким показателям можно сделать вывод, что руководство организации лояльно к системе, т.е. действительно пользуется ею? Показателем этого, в частности, может быть следующее:

— ссылки на систему, процессы, системные документы звучат на рабочих совещаниях высшего руководства (не на специальных совещаниях, посвященных системе управления качеством, а на общих, где рассматриваются рабочие проблемы);

— ссылки на систему и системные документы используются высшим руководством для решения внутренних конфликтов при несогласованности действий или позиций разных структурных подразделений;

— принятие решений руководством относительно внесения изменений в порядок работы реализуется путем внесения изменений в системные документы (в первую очередь — в документированные описания процессов);

— руководители организации не принимают решения (приказы, распоряжения, протокольные решения и т.п.), которые дублируют положения системных документов или противоречат им.

Отсутствие перечисленных признаков свидетельствует о том, что руководители так и не поняли, что формализованная система управления является их инструментом, предназначенным для того, чтобы они могли успешно реализовывать свои стратегии и решать свои проблемы. И, скорее всего, это следствие того, что имеющаяся в организации система, с точки зрения руководителей, является неудобным и неэффективным инструментом, поэтому они вынуждены искать другие пути для достижения своих целей.

Крайним случаем нелояльности руководителей и поиска ими альтернативных путей является ситуация, когда принимается решение о разработке "параллельных" систем для управления организацией. Это могут быть компьютерные системы для управления документооборотом (или деятельностью организации в целом), системы бюджетирования, системы управления проектами, системы развертывания стратегии, системы управления персоналом и т.п. Конечно, полезной и важной является интеграция всех этих систем, методов и подходов в единой системе управления, построенной на основе процессного подхода. Но довольно часто они начинают внедряться отдельно, игнорируя имеющиеся подходы и документы системы управления. На выходе организация получает несколько конкурирующих систем, каждая из которых "претендует" на то, что именно с ее помощью руководители должны принимать и реализовывать свои управленческие решения. Поэтому принятие или хотя бы рассмотрение руководством решения о создании "новой" системы является показателем того, что существующая система не отвечает их ожиданиям и неудобна для них.

В завершение, заметим, что важным следствием лояльности или нелояльности высшего руководства к системе является роль, которую играет в организации служба качества (или другая служба, ответственная за развитие системы управления). Достаточно часто эта роль является чисто технической, не предусматривающей участия в принятии принципиальных решений о путях развития организации. Можно, конечно, жаловаться на непонимание и отсутствие поддержки со стороны руководства, но его действия в такой ситуации являются логичными. Если служба качества не интересовалась нуждами и ожиданиями руководителя, не попробовала создать "продукт", который был бы полезным и удобным для него, почему тогда руководитель должен делать что-то полезное для этой службы? Поэтому, как уже отмечалось, важным правилом для службы качества должно быть следующее: попробуйте сделать что-то полезное и ценное с точки зрения руководителя, и он найдет возможность отблагодарить — через внимание к системе, через обеспечение соответствующего статуса службы, через возможность влиять на принятие решений в организации и, наконец, через материальное обеспечение.

КАЛИТА Тарас,
Украинская ассоциация качества





Для оформления подписки на еженедельный журнал «Транспорт» необходимо заполнить данный «Подписной Купон» и выслать в наш адрес электронной почтой (e-mail) или факсом, или почтой

ПОДПИСНОЙ КУПОН — ЗАЯВКА

НАСТОЯЩИМ ПОДТВЕРЖДАЕМ СВОЁ НАМЕРЕНИЕ ОФОРМИТЬ ПОДПИСКУ:

Наименование компании: ______________________________

____

Сроки подписки: *с* « » *201* г. *по* « » *201* г.

Должность и Ф.И.О. руководителя: ______________________________

____

ИНН ______________ Свидетельство плательщика НДС № ______________

Тел: ______________ Факс: ______________

Юридический адрес: ______________________________

____

Почтовый и электронный (E-mail) адреса доставки: ______________________________

____

Контактное лицо — должность, Ф.И.О, тел., E-mail: ______________________________

____

Вид деятельности: ______________________________

______________________________ www ______________

ВЫДЕЛИТЕ или ОБОЗНАЧЬТЕ ЗНАЧКОМ √ ЗАИНТЕРЕСОВАВШИЕ ВАС ВЕРСИИ ЖУРНАЛА

ПЕРИОД ПОДПИСКИ по 31 декабря 2017 года	НАИМЕНОВАНИЕ ПОДПИСНОГО ПАКЕТА		
	КОМПЛЕКСНЫЙ ПАКЕТ (PDF + печатная версия)	**ЭЛЕКТРОННЫЙ ПАКЕТ (PDF-версия)**	**ПЕЧАТНЫЙ ПАКЕТ (печатная версия)**
	Еженедельно: ***1, 2, 3 недели месяца* — PDF-версия:** оперативная новостная и нормативная информация; ***4-ая неделя месяца* — печатная версия:** комментарии событий и аналитические статьи о ситуации в различных сегментах транспортного комплекса	**Еженедельно:** ***1, 2, 3 недели месяца*** — оперативная новостная и нормативная информация, ***4-ая неделя месяца*** — комментарии событий и аналитические статьи о ситуации в различных сегментах транспортного комплекса	**Ежемесячно:** ***4-ая неделя месяца*** — комментарии событий и аналитические статьи о ситуации в различных сегментах транспортного комплекса
1 месяц	493,00 грн.	330,00 грн.	218,00 грн.
3 месяца	1480,00 грн.	990,00 грн.	654,00 грн.
6 месяцев	2810,00 грн.	1881,00 грн.	1242,00 грн.
9 месяцев	4126,00 грн.	2760,00 грн.	1825,00 грн.
12 месяцев	5322,00 грн.	3564,00 грн.	2354,00 грн.

______________________ / ______________________ /

дата подпись М.П. фамилия И.О., должность

ОТПРАВЬТЕ «ПОДПИСНОЙ КУПОН — ЗАЯВКУ» ПОЧТОЙ или ФАКСОМ по АДРЕСУ:

УКРАИНА, 65001, г. ОДЕССА, А/Я 299, ИЗДАТЕЛЬСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ АО «ПЛАСКЕ», журнал «ТРАНСПОРТ»
Факс: **+38 (048) 7-385-375; 7-287-221;** тел.: **+38 (048) 7-385-385, 7-288-288.** E-mail: **info@transport-journal.com**
Тел.: **+38 (050) 390-54-09; +38 (067) 483-78-01** (Сергей Бохан). E-mail: **subscribe@transport-journal.com**;
Тел./факс: **+38 (044) 503-63-73;** тел.: **+38 (097) 232-92-55** (Татьяна Ятел). E-mail:**reklama@transport-journal.com**
WWW. TRANSPORT-JOURNAL.COM



ПЛАНИРОВАНИЕ ПОРТОВОЙ ЛОГИСТИКИ



Направления:

Проект «Единое окно - локальное решение»


Белгород-Днестровский морской порт


Бердянский морской порт


Черноморский морской порт


Измаильский морской порт


Мариупольский морской порт

Разработка, внедрение и сопровождение программного обеспечения

Оказание услуг по обслуживанию программно-аппаратного комплекса Клиента

ИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМА ПОРТОВОГО СООБЩЕСТВА

- ЭКСПЕДИТОРЫ
- АДМИНИСТРАЦИИ ПОРТОВ
- ПРАВООХРАНИТЕЛЬНЫЕ ОРГАНЫ
- НАЗЕМНЫЕ ПЕРЕВОЗЧИКИ
- МОРСКИЕ ПЕРЕВОЗЧИКИ
- ГРУЗОВЫЕ КОМПЛЕКСЫ
- ПОРТОВЫЕ ОПЕРАТОРЫ
- МОРСКИЕ АГЕНТЫ
- ГРУЗОВЛАДЕЛЬЦЫ
- ГОСУДАРСТВЕННЫЕ КОНТРОЛИРУЮЩИЕ ОРГАНЫ

Партнеры:

















Преимущества:



Ответственность
Команда с профильным образованием и многолетним опытом работы в сфере IT.

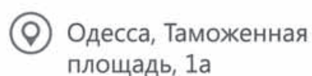


Опыт
Знание специфики и создание ПО для мультимодальных перевозок и складских площадок для всех видов грузов.

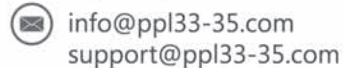


Комплексность
Создание ПО для системы ИСПС. Внедрение и адаптация продукта под каждого пользователя.

Контакты:


Одесса, Таможенная площадь, 1а


+38 (048)7-376-376
+38 (048) 737-70-80
(круглосуточно)
+38 (050) 395-90-90
(круглосуточно)


info@ppl33-35.com
support@ppl33-35.com

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТРАНСПОРТНАЯ НЕДЕЛЯ В ОДЕССЕ

31.05 – 02.06.2017

31.05 XV День международного экспедитора

1.06 VII Международный семинар по вопросам упрощения процедур торговли и «единого окна»

31.05-2.06 XVI Международная выставка по транспорту и логистике «Интер-ТРАНСПОРТ»

2.06 Совместный семинар ОСЖД/FIATA по комбинированным перевозкам

Контакты для регистрации:

Тел.: +380 48 7 385 385; факс: +380 48 7 385 375; E-mail: transportweek@plaske.ua

Официальные партнеры





При поддержке:









